

陶艺作坊卖起童装,咖啡馆兼营绘画培训……

既省成本又增人气， 异业混搭经营渐成潮流

陶艺作坊里卖起了童装，画画教室放在了咖啡馆，茶室兼做高级服装定制……明明是完全不相关的行当，却在同一个店铺里一起合作经营，这样的场景眼下在甬城越来越多。

近日，记者对这一新现象作了采访调查。记者发现，在互联网线上平台的冲击下，越来越多头脑活络的甬城实体商户，正在想方设法寻找新的出路。而利用不同行业混搭，提高商铺单位面积效益，并提升实体店购物体验、互相引流人气，正悄然成为不少实体商户的新选择。



前不久，甬城一家西餐厅举办油画培训，吸引了很多学员。

现象

开的是陶艺店,里面还卖童装

任女士是一个陶艺发烧友，她和朋友一起在鄞州开了一个专门从事手工陶瓷的小店。开始的时候，她是整体承租了一个店面，分为上下两层。任女士和合作伙伴一起把小店布置打扮得非常有文艺气息，充满了小资情调，陶艺作坊的经营也搞得有声

有色。然而，随着时间的推移，任女士还是感觉到了经营压力。

“楼上的空间虽然暂作为休闲场所，可以给顾客和朋友一个私密的空间，但是场地没有充分利用，无法获得好的回报。我是不是还可以做些什么呢？”经过仔细思考，前不久，任女士特

地向一位做服装生意的朋友发出了合作经营的邀请。她把楼上的空间重新进行了装修和分隔，让那个经营服装的朋友进驻，开始出售儿童服装。“我们做陶艺，本来就会有许多妈妈带着孩子一起来的。现在又开了童装店，这些客流

用起来。”任女士向记者表示，自从她的陶艺店里开了童装店后，陶艺店的生意比以前更好了，而童装的生意也很不错。“这样，我这个店铺单位面积的利用率得到了显著提高。租金成本不变，收益大幅提升！”说起这个“创举”，任女士颇有些得意。

记者走访

混搭经营,甬城街头渐渐多起来

记者注意到，在甬城，像任女士这样把两种完全不同领域的生意做在同一店铺内的，近年来正渐渐增多。

在鄞州区印象城地下一层，记者就发现了一家颇为时尚的店铺。这家店铺三分之一左右的空间是个卖猪蹄为主的时尚餐厅，另一小半的空间，却主要销售各种以美术、文艺为主的书籍，而剩下的一些空间，则主要卖咖啡等饮品，打造成一个专门的休闲区。“卖书，让这

家餐馆更增添了文艺范。”昨天，记者前往探访时，一位正准备在该店就餐的顾客这样评价。

除了卖书，甬城另外一些餐厅、咖啡店，甚至还搞绘画培训。记者采访了解到，来自温州的一个绘画公众号彩色派对去年年底落地宁波后，和多家西餐厅、咖啡店展开了合作。彩色派对在宁波的负责人郑维告诉记者，绘画派对源自美国，推出时是以酒会的形式出现，到了国内，酒会的形式不

受欢迎，而和西餐厅、咖啡店合作倒是非常成功。郑维介绍说，绘画派对主要是通过向一些绘画爱好者提供培训服务来赢利，而选择固定的培训教室形式，在当前高房租成本下，容易亏损，长期运营难度较大。因此，他们最终选择这样的经营模式。“落地宁波后，找我们合作的餐饮店已经不少，先后已与六家西餐厅、咖啡馆合作过。”郑维表示，他们选择合作伙伴时，主要考虑到

时间和场地。今年开始时，他们曾经和一家西餐厅合作，那家店的面积较大，非常适合学员绘画，也给对方带去了人气，遗憾的是，人气带旺了，下午来吃饭的人到得越来越早，学员闻着菜香画画，感觉就不大合适了……“因此，现在我们主要和一家咖啡店在合作。”

此外，在甬城街头，记者另外还找到了茶室兼做服装定制、服装店兼做美发服务等多种类型的混搭经营店铺。

■说法

消费者：

异业混搭,能带来新鲜感和便利

记者走访中注意到，像这些不同行业的混搭，往往能给消费者带来新鲜感和便利。

近段时间，在每个双休日，在南塘老街的一家咖啡店，都会有一场油画培训活动。记者特地到现场采访了其中几位学员。其中一位女士告诉记者，她曾经报名参加过油画班，是在固定教室画的。而这种咖啡馆里的油画派对，气氛相对轻松，更能找到感觉。而且每次课程都是临时约定，时间比较灵活。这更适合休闲时间不固定的成年人。

在这家店里，记者看到，室内业余画家认真涂抹，不

但不影响反而常常吸引正在品咖啡的顾客。有些消费者会带着好奇，细细观摩这些业余画家现场挥笔。一位正在喝咖啡的消费者认为，咖啡店里有现场画画，相当于酒吧内的乐队演出，都很有感觉。“这样的合作，是相得益彰、能互相促进的。”她认为。

而在上述同时经营儿童服装的陶艺店里，一位常常光顾该店的年轻妈妈向记者表示，这家陶艺店经营的拓展，给像她那样的年轻妈妈带来了方便，带孩子培训的同时，还可以采购一些衣物、有机调料等家庭必需品。

经营者：

既摊低成本又增加人气,何乐不为？

对于这种异业合作，经营者认为，最重要的是摊低了经营成本，同时带来人气。

彩色派对宁波负责人郑维的说法是，这种合作最主要的目的是为降低运营成本。如果租赁一间独立的培训教室，房租费较高，而实际使用只有周六和周日，房租就会摊到每位学员头上。而如果每次课时费过高，就会影响到学员人数。现在他们选择与咖啡馆、西餐厅合作，成本就大大降低，而且各方面方便，效果也好。

“混搭经营能降低成本很显然。而更重要的是，我

这个手工陶艺作坊和儿童服装，能起到互相引流作用。”前述的任女士则这样表示。任女士觉得，通过和不同经营者的合作，既丰富了自己店里的经营范围，也结交了很多新的朋友。在有限的时空范围内，尽可能地展现更多可能性。这不只是一种商业上的合作，也体现了生活多姿多彩的本来面目。现在，来店里的顾客可以做一会陶艺，再去看看儿童服装，临走说不定还能带走几瓶有机调料，可以说是精神物质都获得了满足，客户的口碑也不错，回头客也日渐增多。

专家：

或成实体商铺新趋势

针对眼下渐渐多起来的异业混搭合作经营现象，商业整合和模式创新专家王国茂认为，这可能是今后实体商店应对电商抢食的一个大方向。他认为，资源整合就是把大家的资源拿出来重新排列组合，以产生更大效益的行为。资源整合是指企业对不同来源、不同层次、不同结构、不同内容的资源进行识别与选择，汲取与配置，激活和有机融合，使其具有较强的柔性、条理性、系统性和价值性，并创造出一个新的资源的复杂动态过程。简单讲就是对一定范围内所拥有的人力、财力、物力、技术和信息等各种要素进行科学整合协调，并进行重新组合，以产生更大效益

的行为。而资源整合的价值作用，既可以体现杠杆作用，通过资源整合可以用自己的小资源撬起一个大的资源盘；也可以体现协作效应，通过资源整合可以倍增个体力量，完成个体没有办法解决的事情。

王国茂认为，随着商业环境的变化，电子商务的不断兴起，传统的零售和服务行业面临更多的挑战。而在线下把不同门类的商品和服务集中在一个相对固定的地方，进行联合经营和推广，具有灵活便捷的特点，又不同于传统大型商场的面面俱到，更有针对性和个性化，体现了“小而美”的特色，可能会成为未来的一个趋势。

记者 谢昭艳 毛雷君