



我当  
淘宝店主

## 小区里的顾客

□虞燕

我的淘宝店在开业后的第二年春天晃悠悠地冲上了三钻。淘宝有无数个像我这样的小卖家，每天守在电脑前，接几个赚不了多少钱的单子，倘若运气不好，某天还有可能“吃零蛋”。我的店除去春节、儿童节这样特殊节日订单量会猛升一下外，平时还算稳定，有单但不多，我一个人打理起来也不累。朋友说我简直濒临饿死的边缘，其实我还蛮享受这种状态的，原本我开童装店也是因为兴趣，升上了三钻后就想着不必再为攒信用而去进大批用来跑量的货了，可以随心所欲地拿一些自己喜欢的款，种类亦不用太多。少而精是我那个时候的进货原则。

悠闲地经营一家小店是一件蛮幸福的事儿。朋友却认为我“不思进取”，她建议我起码应在本市的各大QQ群多发广告，尤其是本小区的群。我们小区有好多潜在客户，这个我明白。不过考虑了还是没去做宣传，业主们在小区群里聊天聊得好好的，我如果突然去插个广告，总觉得很突兀，怪难为情的。然冥冥之中像是自有安排似的，几天后我填单子准备发货，写好姓名后发现买家居然是跟我同个小区的，而且就在我后面一幢。我立马弃了快递面单，给她发了个短信，告知她这个情况，如有需要可送货上门，或者她也可以上门取货，再把运费的钱退给她。几分钟后，对方打来电话，声音里透着兴奋，说真没想到小区里原来深藏着这样的童装店，晚上会带朋友一起过来看看。我有预感，这是个古道热肠的人。

那晚六点半左右，随着门铃声打开门，我不由吃了一惊——门口黑压压的，好像有好多人。站最前面的一名女子笑意盈盈地问，是不是XX童装店，我当即报出了她的旺旺名，她乐呵呵地说真是太好了，以后给女儿买衣服方便多了。她们进门后，我才看清共有8个人，4个大人4个孩子，最小的那个宝宝还不到两周岁的样子，居然会抓起一条公主蓬蓬裙怎么哄都不放手，还拼命地往她妈妈的包里塞，这可把我们逗乐了，瞧瞧，多大的女孩儿都是爱美的呢。我把原本叠在袋子里的衣服一一拿出来，供她们挑选，大人和孩子都欢喜雀跃的样子，拿拿这件，摸摸那件，在身上比画来比画去。孩子与妈妈的审美恰巧一致，那就简单，就买这一件了；若母女俩出现分歧，妈妈就会在边上循循善诱，说这件不配你的肤色、这件不适合上学穿或干脆就说妈妈不喜欢这一件，有时候，孩子是很难被说服的，她们有自己的主见，最后做出让步的往往是妈妈。看中了衣服还要配裙子、裤子，甚至袜子，她们挑得不亦乐乎，最后当然是满载而归。原先只在我淘宝店拍下一条裙子的她另外又买了三件，一个劲地说能摸到实物放心多了。她们离开前还跟我说不好意思翻得那么乱，我真诚地向她们致谢，她们是我第一批小区里的顾客，也是除了朋友外第一批上门来挑选的顾客。店里的每一款童装都是我精挑细选而来，亲眼看着妈妈与孩子们对它们爱不释手的模样，这种满足感是前所未有的。

热心肠的她后来又带了几拨人过来，很快地，小区里有好多人知道了这里有个开

淘童装店的，她们中的几个甚至还在小区的QQ群里提到了我的童装。于是，原先在群里可有可无的我一下子变得炙手可热起来，群员们或直接群里咨询或开小窗私下找我，后来干脆给我起了名儿，就叫“童装”，我很自然地一呼就应。从此，我除了盯住旺旺，还要时常关注着QQ。家里经常会有人突然造访，她们当然是来看童装的，我索性在门口竖了个某某童装店的牌子，省得她们敲门时还要迟疑会不会找错。那一阵子，进进出出的顾客挺多，基本都是住我们小区的，偶尔也有顺带同事或朋友过来的。有时候一开门，双方都哈哈大笑或者满脸惊讶：原来是你啊！同住一个小区，总有几个相识或半熟不熟的人。小区里的顾客们会还价，会建议多进些别的款，还会拿家里的衣服过来征求我的搭配意见……恍惚间，觉得自己像是开了家实体店。她们中的一些深知淘宝店信誉的重要性，挑好衣服后说还是不付我现金了，遂不厌其烦地在我店里一一找到相应的宝贝，然后一个个拍下付款。她们不但给了五星好评，还对买去的每一个宝贝都做了认真细致的评价，满满的赞誉与鼓励，甚至还要发上若干好看的照片助威，令我感动不已。那段时间，我觉得特别有动力，因她们的推波助澜，店铺的流量和成交量也噌噌地往上涨了一大截。

小区里的顾客几乎都成了回头客、老顾客，我与她们中的几个还成了朋友，因为各自的孩子也一般大小，所以经常会大人小孩一起聚会，抑或出游。这真是开淘童装店带来的意外且珍贵的收获。



旅法  
漫笔

## 越说越近

□碧水

如果没有记错的话，宁波作家协会名誉主席李建树先生出版过一本《越说越近》散文集，同名随笔是李先生访问美国的乡情散文。孰料，在法国，亦遇到越说越近的事儿，似淤积的泥沙，大有不写不快之感。

事情缘于壬辰年的年糕讲座。那次讲座由法国东方华人协会与弗朗什孔泰大区法中友好协会共同举办，法国东方华人协会主席汤育三先生是浙江温州人。异国遇老乡，显得格外亲近。讲座设在古老的干色拉剧院。为使更多中法友人了解家乡的年文化，我在讲台的左侧设了简易陈列台，台上放置了五套年糕模板，分别是梅兰竹菊、龙凤呈祥、吉庆有余、状元及第、天地元黄的不同主题，还有《慈城年糕的文化记忆》一书。想不到，年糕书与年糕模板引起关注，一位法国人拦住我，边比画边朝我微笑，我听不懂这人所言，幸亏有一华人从边上走过，翻译了他的话，我才知他是儿子的朋友。他问我，能否告诉他这些东西的做法。只得找来儿子，让儿子翻译，我介绍了年糕模板的制作工艺。旁听的还有一位姓董的老先生。他说，他吃过全国各地的年糕，年糕“感恩祈福”的寓意现在才听说。

这位年逾七旬的华侨还说是上海人，也喜欢涂鸦、诗歌或散文，年底刚出版《银杏树下梦故乡》文集，还是中国文联出版社出版的呢。法国与中国相隔万里，处于地球的东西两面，说不同语系，这样说来，百里之距的上海人与宁波人算是老乡。一切是那么的有缘。董先生学化学制药，可以说与我学化工同一门类；他的笔名千里草，我的笔名是晓草，那不是越说越近的文缘吗？那年，董先生还邀请我去斯特拉斯堡的家作客。我们亦彼此成为吟诗说文的文友。

不知是家乡多葡萄园，还是本身不爱喝葡萄酒，一直没专程去葡萄园抑或葡萄酒庄。当然没去，还有类似像《我想去桂林》唱的那样——想去时，葡萄不曾成熟；成熟时，我没有时间。渐渐地，去葡萄园

变成多年的梦想。董先生知晓我的心愿，趁再去斯城拜访之时，特意安排圆梦之旅。

金秋十月，是葡萄成熟的季节。早晨门铃响，进来一大学生模样的小青年，此乃是董先生所专门安排的正宗老乡“导游”。

小青年开口的第一句话：“我已经几十年没说宁波话了。”什么，什么，貌似青葱似的小后生一开腔就是几十年？不就是我考大学你才出生的小字辈吗？心里直嘀咕。

就是这位青葱似的小字辈陪我游览里博维莱小镇与盖马小镇，圆了我多年葡萄园之梦，品尝白葡萄酒、奶酪腊肉烧饼之类的阿尔萨斯特色美食。令我欣喜的还在里博维莱的一小店，发现类似家乡印糕模板似的奶酪模板。老乡导游与我同姓，是宁波邱隘人。邱隘地处宁波的东面，民间有东乡之称。我的老家在宁波西乡，城东城西，真的是越说越近。一路上，从奶酪谈到邱隘咸齏，从法国葡萄酒谈到宁波老酒，从异乡谈到家乡……我们越说越近，越说越有趣，然而这位本家小弟从没提一句其在法国的创业史。我还是从董先生的介绍略知一二。

这位老乡大学毕业曾自主创业，后来到法国再深造，硕士毕业，先后创办欧印图文设计制作公司、欧印视觉空间艺术，专门承接平面广告与建筑室内个性设计诸如此类的业务，生意自法国的医院做到欧洲议会，自华人餐馆做到中国驻斯特拉斯堡总领事馆。原来是这样，好一个宁波老乡。

温州人、上海人、宁波人，皆为老乡，且是越走越近。来法国，我寻找着与家乡相似的法国文化；在法国，我关注着法国创业的宁波人，宁波的一对夫妇在巴黎创办“IT”公司，海内外联网，红红火火；有一宁波姑娘在巴黎做同传翻译，颇似《翻译官》电视剧中的女主人；还有“GIFT”连锁超市，在法国的各个城市设有300余门店，专卖家用产品，其中一家连锁超市的供货商，就是阿拉宁波人，真的是越说越近了。我为他或她的成功而歌，亦为当代的海外宁波帮而歌……我的歌也许还有莫名的心灵慰藉吧。

