



Luna Dance Studio 舞蹈培训班的课堂老师正做在线辅导,还开设公益课堂,让舞蹈爱好者宅在家也能跳舞健身,保持教学“黏性”



疫情期间,以往主打现卖的面包房纷纷启用打包外卖服务。外卖小哥助力面包房,成为拉动销售的主力,订单络绎不绝



闵行区一家中草药香业店为了吸引顾客,特意在门口摆放了一个会推磨的电动童子,吸引不少人驻足



广东路上一家连锁奶茶店推出5升、3升装“豪横”奶茶,迅速成为线上线下的销量冠军。这款“新瓶装旧茶”的明星产品,摸准的是消费者报复性消费的心理

首席记者 刘歆 摄影报道(除署名外)

一场突如其来的疫情,让申城的街边特色小店纷纷按下了暂停键。随着各行各业全面复工复产,因疫情一度被抑制和冻结的消费正在逐渐释放。街边小店纷纷用创意和坚守,努力开启“回血”模式,迎接春回大地。

现在,行走在申城街头,烟火气和人气渐旺。商家和顾客都开始整“妆”待发。微信支付大数据显示,美容美发美甲服务的微信支付增幅高达356%,一跃成为复工后“最旺”的行业。对于爱美的女孩们来说,口罩封印的颜值,必须通过睫毛、眼妆、美甲、美发来弥补。欧准商机,美容店精确定位,西康路上的一家美甲店内,“闺蜜二人电眼美甲套餐”成为热卖的主力产品。

同样被释放的刚需,还有吃!“报复性”喝奶茶在复工后首现。数据显示,微信茶饮小程序的下单笔数增长高达744%。某连锁奶茶店推出的3升、5升装“豪横”奶茶,迅速在朋友圈刷屏。重量体积堪比健身器材的大桶奶茶,成为线上线下的销量冠军。大口喝奶茶带来了畅快的口感、精神的欢愉,当然还有成倍的卡路里。

对于吃货们来说,吃得好,才能提高免疫力,继续“战役”。别看店里堂吃的顾客寥寥,网络订单却刷个不停。新鲜出炉的面包、荤素搭配的火锅,外卖骑手接力送到家时,还冒着热气。餐饮企业还研究出了安心团餐送上门、午市疫情价等服务和促销手段。所以,那些想借疫情减肥的计划,最终可能会泡汤。

大快朵颐之后,还觉得缺了点什么?你可能还要来点“心灵鸡汤”。在番禺路的幸福集,幸福集荟书店已经恢复营业。疫情让书店客流锐减,书店就在线上推出“不见面书店”模式,通过微信群不定期地分享定制书单,举办线上读书沙龙活动,与读者分享读书心得。

愚园路是上海潮店的聚集地,店主们的时尚嗅觉灵敏。随着复工复产,他们纷纷“触网”各显其能。小野花房里,店主打开手机直播,一边和网友分享插花技艺,一边为自己的鲜花生意吆喝带货。舞蹈工作室里,两名学员在老师的指导下,带领宅家的网友们一起跳舞健身。这样的公益网课,并非赔本赚吆喝,而是为了保持教学的黏性。

线上线下同时发力,拿出睿智和拼搏的精气神抗疫复工。上海的“小店经济”正在复苏,并且按下快进键。

街边小店的春天



没有比在小马路上拼搏的店家更期待春天。春天的暖意,就在这些小店中聚拢的意识和孜孜不倦的努力中。

愚园路小野花房的店主毛小姐对着手机进行直播,一边向网友传授插花技术,一边为店里的鲜花吆喝带货



防疫标配的口罩封印了颜值,却无法阻挡女孩们对美丽和时尚的追求。种睫毛、做指甲,西康路上美甲店人气稳步回升,闺蜜二人套餐颇受欢迎



3月中旬,番禺路上一家川菜馆开业。为了招揽顾客,店方推出免费吃主食的优惠活动。店员扮成熊猫,拿着菜单沿街揽客,聚拢人气



受疫情影响,大年初一七宝老街关闭。3月底老街重新开放后特意对小店的复市推出网上预约领取优惠券的活动



番禺路上的幸福集荟作为一家较大的社区书店,虽然疫情让书店里客流明显下降,但是店方推出书单分享和线上读书沙龙的活动吸引顾客

