



Double 相信，只要你的店铺足够优秀，就可以生存下去。

带动大众对现代设计的关注与喜爱，同时让真正的好设计走进更多普通人的家中。

实体店不会消失

因为疫情的关系，Double 在今年春节过后也开出了线上店铺。在他看来，这是大势所趋，“未来做任何事都是需要线上线下两条腿走路的”。更重要的是，通过线上店铺，Double 也能将他的理念传递到更多地方。

“像我的一些客户他们来自成都、广州，甚至是二三线的地级市，在他们的城市可能并没有中古家具店，或者说市场还未成气候。他们千里迢迢到我这里选品，可能一次之后，也相信了我的眼光和对质量、细节的追求，以后就可以在线上进行选购。” Double 表示。

但他同时也强调，线上经济的确对实体经济造成了很大的冲击，特别是一些竞品类的商品，“你只需手按鼠标一点就能买的东西，而且又能比价，那顾客为什么还要去实体店？”

千篇一律才是实体店最大的痛点。自嘲是人到中年的 Double 正在做着“最后的挣扎”，但他更愿意相信“后浪们”

的创造力。

“现在的年轻一代在经济上可以说不用太愁，他们有更多机会接触到好的东西，也更善于个性化的表达。未来，马路上也不可能彻底没有人逛，个性化，甚至创造出自己的‘匠人文化’，这才是实体店铺的出路。因为创造出来的东西是没有可比性的，我有人无，你爱买不买。” Double 相信，只要你的店铺足够优秀，就可以生存下去。

据 Double 观察，现在来复古仓消费的人群中，有一部分正是小店的店主们。他们会来选购一些和自身店铺调性吻合的单品，既能作为装饰，也可以在店铺内卖，“对他们店铺的顾客来说，也是常逛常新”。

去过很多国家，Double 才更希望把更多美好的事物在自己的国家呈现。“因为你去过越多的国家，再怎么美好始终没有归属感，最后还是希望把自己的国家建设得更美更好。”他说，希望能做一个良性的社会细胞，来进行良性循环，“这个也是我们这代人肩膀上的责任，我觉得是有义务跟责任去做这件事情”。

Double 透露，目前他还有一个“小理想”，就是开一个现代设计家居博物馆，“已经在这个园区里面筹备了。所以，我也希望如果街道或区政府能有这种方面的扶持，或可以大家一起来合作，让好的东西能够长久下去”。