

作为上海经济毛细血管的小店，也在复工复产的道路上，积极地寻找出路。

阿高告诉记者让她领悟到两件事非常重要，“第一，以后签合同一定要把这种不可抗力的因素写进去；第二，最好找国企房东”。

而对于生意的影响，阿高表示：

“老客人还是会继续支持的，但她们也会开玩笑，喊我们快点做，不想被封在这里。这说明大家心里都比较慌，疫情并未真正过去。更重要的是，我们一些外地的客人可能就在这次疫情后回老家了，会有客户流失。”

阿高也承认，自己并没有找回上班的状态，“人也是有惰性的，再加上家里小孩没有复学，还在上网课。我们大人都上班了，小孩怎么办？尤其像我这种一忙起来就没空看手机的工种，是没办法时刻盯牢小孩学习的”。

但在上海开出一家快10年的店铺并不是一件容易的事，阿高说，她们都想守住它，“只要让我们开下去，慢慢做，房租总能还上的，生意也总会好起来的。毕竟我们的技术都还在”。

是挑战，也是机遇

“虹口店复工报备完成，做好卫生和全面消毒后，6月8号正常营

业。”6月6日一早，Dream Studio皮肤管理的主理人Maggie给自己的客户群发了这样一条消息，宣布了店铺即将正式复工的消息，“相关申请，我们前几天就做好了。但物业规定今天才能进去，这两天一是要更换床单，彻底打扫清洁一番；二是要给员工们重新培训一下复工后的一些注意事项和防疫要求”。

虽然一直营业到4月1日浦西正式封控的前一天，但Maggie告诉记者，整个3月随着疫情越发严峻，防疫要求不断增多，营业额也比平时差了不少，“对我们行业来说，金三银四，这两个月是客人做护肤需求最旺盛的季节。因为春季本来就是皮肤比较敏感，容易出现问题的季节。这时候推出活动的话，一般效果都会不错。但现在显然错过

下图：6月3日，端午小长假第一天，金山区枫泾古镇小店前人头攒动。

摄影/陶磊



了”。

另一方面，Maggie原本正在装修的新店也因疫情耽误了进度，“新店计划是5月开张，但现在装修还在进行中，有些定制的东西在外地运不过来，乐观估计最快也要9月才能开业”。

但比起杨璇和阿高，Maggie则幸运了许多——虹口店的私人房东直接减免了她50%的租金，而新店的租赁合同里写明了“装修期间无需付租金”的条款。

“新店我是一定会继续开的，会走高端路线，做一些轻医美的项目。而虹口店仍然主打亲民，适合大众消费。”在Maggie看来，疫情既是挑战，也会是机遇，“爱美之心人皆有之，将来的美容行业一定会需要更多科技的加入。这聚焦到美业市场的表现，就是客单价提升、复购频次的增加”。

有研究表明，女性的消费鄙视链中，服装、餐饮已经让位于了美业。而到2025年，中国生活美容服务业的市场规模将达到8375亿元，线上化率将提升6.4倍。

事实上，从5月16日开始，上海分阶段推进复工复产。新天地、南京路步行街、静安寺……6月1日，上海闹市里的知名商圈地标纷纷恢复活力，各大商圈一边做好预防性消毒、人员防护、入场管理等各项措施，一边迎接顾客回归。

而作为上海经济毛细血管的小店，也在复工复产的道路上，积极地寻找出路。☑