



特色强!

在潮流的道路上一路狂飙
银鱼巷变身潮店集聚地 一块手工皂的热卖折射出消费市场持续回暖

循着浓浓的香甜气味和独特的精油气息,走进宁阳路银鱼巷一家颇有调性的手工皂店,这里人头攒动,大家沉浸在天然香气中选购、体验。

时尚清新,打卡地标,潮流店铺,从去年投入运营到现在,银鱼巷迅速成长为青岛崭新的时尚地标。而“80后”店主张晓斐,对刚刚过去的春节线下消费复苏体验深刻,也对未来经营充满信心,“我的产品主打历史与天然的态度,正与街区相互唤醒、相互赋能。”



银鱼巷别有特色,成为人们休闲好去处。观海新闻/青报全媒体记者 于濛 摄



张晓斐在店里忙碌。

收入大涨

比去年旺季都翻番

“好香啊,这是什么味道?”几乎每一个推开玻璃门的人都会这样问。“给我们四块羊奶皂,我买过好几次了,这次推荐朋友来试试。”“我是看直播来的,推荐几款护肤精油吧。”2月11日,位于宁阳路银鱼巷内的“LADYZ张小姐”店内温暖如春,络绎不绝的消费者进进出出。

“这段时间生意确实不错,尤其是春节期间,从初一到十五,九点半开门晚上八点关门,客流一直不断。”手工冷皂师、芳疗师、80后店主张晓斐一边在店内整理着精油产品,一边笑着告诉记者,“没想到今年春节这么‘旺’,正月十五过后一直都不错,比年前疫情的时候好多了,忙的时候常常没时间吃饭。”记者看到,消费者聚集在不同区域选购试用,茶饮区的七八个位置也坐满了,在自然舒适、香气清新的空间内,度过一个惬意周末。

消费者以30岁左右的女性顾客居多,有的奔着品牌和产品而来,有的奔着银鱼巷和老街而来。“市南区今年办了首届逛街里节,趁着还没出正月再来逛逛。”“我家就住这附近,跟朋友约着闲逛成了春节以来的习惯了。”不少消费者告诉记者。

老街里的复兴,烟火气的迷人,也给像张晓斐一样的店主带来了甜头,她透露,近20天以来,收入约三四万元,几乎比去年夏天旺季时翻了一番。“现在销量最好的手工皂是一款120元的玫瑰手工皂,平均每天

能卖出二三十块,纯植物制作的手工皂可以直接代替洗面奶用,还有洗澡洗发的,顾客都会多次回购。物美价廉的衣物皂一天卖出五六百块。还有今年春节期间爆火的玫瑰精油、桂花唇膏等,线上线下一天可以卖到几百瓶,放在以前可能一天也卖不出几瓶,所以最近真的是‘开门红’了。”张晓斐满意地说。

潮流店铺

线上线下互为引流

宁阳路,一条靠近青岛火车站、长200多米的背街小巷,在历史上曾是商贾官宦的居所。老城复兴的画笔将它勾勒成“上街里·银鱼巷”,走在这里,处处有网红拍照打卡角,有时尚潮流的彩绘墙,也有许多入驻品牌提供给游人拍照的复古桌椅,复活了的老建筑,给老街里带来生机和流量。

“LADYZ张小姐”的装修同这条街上的其他店一样,一个小门头就花了大心思。“从外面看,这座老房子的门窗设计和路灯桌椅的装饰,都是‘引流’的一些巧思。”张晓斐说,整个街区是态度和审美的竞技场,身在其中能感受到品牌主理人在竞争和比拼。“对老街里修旧如旧进行保护,入驻老建筑的经营者也需要有善于挖掘和发现的眼光,老房子是自带流量的,它的闪光点需要进一步挖掘。”张晓斐认为,当前的网红店已不再是单纯的物美价廉,而是品质、格调和独一无二。

对张晓斐来说,自己经营了十几年的冷皂天然品牌,在经过细致打磨生产、一夜爆红的微商模式、线下店销售平淡、线上直播线下引流等不同阶段后,再次迎来2023年春节销售的火热,她说,“这得益于去年入驻银鱼巷的明智决定,得益于消费环境的不断利好,更因为品质特色是根本,才能稳固回头客、吸引新消费者。”

现场不少消费者向记者讲起了她们的故事,记者看到,店内不同种类的精油单价在30元至900元每瓶,较为大众化的橙花、生姜精油每瓶35元,很多游客或新消费者第一次来会先买一瓶尝试,并加微信进群方便后续再购买,因此也达到了薄利多销。依兰精油198元、乳香245元甚至檀香900元,此类中高端价位的产品,则多受老顾客青睐,或是买来送朋友,店员会提供精美包装和新年礼盒。

—发展—

对老街里充满信心

一个亲手制作充满天然能量的冬天,一个香气怡人可尽情品味的冬天,一个人头攒动带给无数消费者温暖的冬天,是张晓斐这家店在银鱼巷的第一个冬天,第一个春节。

因为太忙,这个春节她几乎没有休息。桌案上厚厚的线圈本密密麻麻写满了各种精油、纯露的功效,张晓斐说,她对利润看得平淡,因此,保证更好的品质、拥有稳定的用户,一直是她的目标。

在去年,市南区不断推进历史城区修复,深度挖掘历史文化资源,因地制宜导入新兴业态,作为原创潮趣新场景进行打造的银鱼巷进入了张晓斐眼里。“‘市井气’是一种稀缺资源,银鱼巷最吸引我的正是‘尽是人间烟火气’的特质。银鱼巷有着百年历史、百年故事,老建筑与手工制品搭配,质朴又静谧,手工皂也已经流传了千年之久,是天然温和的清洁产品。因此藏在老建筑里的手工皂和百年街里仿佛有了某种穿越时空的联结。”张晓斐说,“与其说我们选择了银鱼巷,不如说是银鱼巷选择了我们。”

—对话—

新年新气象

记者:经营线下门店,与线上直播和微商相比,你更喜欢哪种?

张晓斐:今年看到人流量这么可观,我非常欣喜,因为其实开店的目的就是为了让大家走进线下实体店,多去了解一下“芳香疗法”,我也很喜欢在店里面对面地与大家分享一些知识。前几天有一个阿姨很开心地再次来店里,跟我说,用了精油和手工皂都觉得好用。每当这个时候我就觉得特别幸福,能把自己知道的知识分享给大家,帮助大家解决生活中一些小问题小困扰。新的一年开了一个好头,我会继续在店里踏踏实实做好。

记者:接下来对市场有没有信心?

张晓斐:我首先对市南区打造的老街里、银鱼巷是很有信心的,期待百年老街与时尚新潮的消费业态产生的强烈碰撞,还能继续为年轻人带来不同于现代商业街区的独特体验。接下来四五月份后,会迎来青岛的旅游旺季,尤其是暑期游客众多,对我们是利好,为此已经打造了一个饮品区,把植物精油和冷萃茶结合起来,打算主推各种饮品,希望我们传递的这种健康生活方式,能得到更多人认可和喜欢。

观海新闻/青岛早报记者 杨健 实习生 李欣姚 摄影报道