

## “90后”护士转型开服装店

## 她的实体店赚钱 有何秘诀?

“喜欢可以随便逛,我们家版型比较宽松哦。”即便店主暂时不在,监控中传来的这句亲切提醒,也成了重庆大学城熙街“小玉杂货铺”迎接每一位客人的温暖开场。主理人小玉将“自助选购”的信任与“帮忙搭配”的贴心,化为小店最生动的招牌。

## 跨行创业

## 从格子铺到复古服装店

21日,细雨中的大学城熙街,“小玉杂货铺”红橙色的门头像一抹温暖的信号。推开门,明亮的黄橙色调包裹着满屋的复古细节:墙面上的老海报、藤编筐里的发卡、货架上整齐的棉麻衬衫与宽松灯芯绒外套,共同构筑了一个自成一格的舒适空间。

此时,店主小玉正细致地向顾客讲解保养知识。谁也看不出,这位对衣物面料了然于心的店主,曾是一位有着四年临床经验的护士。33岁的河南姑娘小玉,在2015年做出了人生的关键转向——怀抱对美学的热忱,她决定跨行创业。

她的创业路始于贵阳的化妆品代购,而后因家庭随迁至重庆。面对高昂的店铺租金,她选择从格子铺“试水”,售卖饰品,随后在相邻位置开出了三家风格迥异的服装格子铺。“一开始只想讨好市场,什么流行就卖什么。”小玉回忆道,“但总觉得心里空落落的,那不是‘我’的店。”

转折在一次寻常的选品中悄然发生。她发现自己目光总会被复古设计的细节吸引,审视款式时,心里有个清晰的声音越来越响。“我意识到,我真正喜欢且想长期陪伴的,就是这种舒适、宽松、有岁月感的复古风格。”

2023年,她退租了所有格子铺,在大学城熙街找到了这间性价比极高的33平方米铺面,开起了“小玉杂货铺”。

## 经营之道

## 无法被替代的“真实连接”

“电商提供便利,但我提供体验和贴心服务。”小玉如此总结自己的经营之道。小玉坦诚地说,“很少做节假日促销和活动,秘诀全在‘真诚’二字。”她报过网课,学习服装知识与经营知识,只为给顾客提供更好的体验。

## 秘诀1:做服装的“护理顾问”

小玉不仅是卖家,更是专业顾问。每件衣服的保养方式她都了然于心:“这件要平铺晾干”“这件不能用洗衣机”……她还免费提供衣物去球服务,会根据顾客身形提供搭配建议。这种专业细致的服务,是线上购物无法提供的增值体验。

## 秘诀2:把顾客处成朋友

小玉是典型的“e人”,爽朗健谈,但她更讲究“双向尊重”。她会根据客人态度调整相处模式,比如有的顾客喜欢自己逛逛,那就绝不打扰。有的顾客希望得到周全建议,小

玉就会耐心解答各种咨询。

这种真诚让她积累了大量“粉丝顾客”:附近开店的新疆阿姨每次回老家前都来备货,老顾客会主动添加微信并介绍新朋友,甚至有顾客远赴北京后仍保持联系,远程选购。

值得一提的是,她曾将顾客朋友制作的手工杯垫、胸针放在店内寄卖,让小店充满了人情与手作的温度。

## 秘诀3:为具体的人挑衣服

每次选货时,小玉看到心仪款式,脑海中就会浮现出老顾客的身影。“比如这件格纹马甲,我第一反应就是适合那位喜欢穿长裙的川美老师。”这种“为人选衣”的思维,让她的选品极具针对性,减少了库存压力,也增加了顾客满意度。

## 秘诀4:双手“质检”建立信任

每件服饰都经过小玉双手的“质检”。发现问题要么退回,要么亲手修补——用同色系布料包裹纽扣,或缝制小巧图案遮盖划痕。价格上,衣服一律明码标价,老顾客享“95折”的折扣。

“第一次来太赶,觉得衣服实惠又舒服,这次专门抽时间来逛,衣服特别好看,质量也好,我很喜欢。”顾客贾女士看着购物袋里的衣服满意地说道。

## 未来期许

## 跟随本心,持续微创新

谈及未来,小玉眼中满是憧憬。对于眼前的小店,她计划“跟随本心,持续微创新”——在选品中不断尝试,稳固自己最爱的复古风格;并通过微信、抖音或小红书直播,不是为了带货,而是安静地展示衣服的细节与质感,让更多人看到“真实的品质”。

“小满即是圆满。”对她而言,这间33m<sup>2</sup>的温馨小店,是她对美的理解,能连接起天南地北有趣的客人并成为朋友,能见证每一位女孩在这里摆脱外界眼光的束缚,尝试不同风格,找到属于自己的精神世界与自信——这一切,已然构成了她心中那份踏实而充盈的“圆满”。

“85后”胡女士是小店的忠实顾客之一,也是一位文学爱好者。她曾写下感慨:在电商浪潮中,像“小玉杂货铺”这样的小店正重新定义实体零售:它们不再是与线上比拼货品与价格,而是成为社区的一部分,提供情感价值与体验服务。这或许就是未来实体店生存的一种答案。

扫码互动▶

重庆晚报·厢遇首席记者 王薇 记者 李梓琪 实习生 赵欣怡 王一钧 雍小雨 摄影报道



小玉杂货铺不大,仅33m<sup>2</sup>。



店内帽子、围兜、衣服都整齐陈列。



店主小玉



每一家小店都是一个梦想的港湾。或许您是用一杯咖啡温暖人心的咖啡师,或许是用一道道家常菜慰藉游子的餐馆主人,或许是传承手工艺的匠心之人……每一家小店都承载着山城特有的温度与故事。为记录这些城市微光,重庆晚报正式启动“轨道边的梦想小店”写真公益推广计划。

重庆晚报

轨道边的  
梦想小店

写真巡展征集启事

如果你愿意承诺,读者凭重庆晚报到店享消费金额8折优惠的专属联动(优惠活动限一个月),那么,参与小店将获得:  
由晚报专业团队为您的小店量身打造写真海报,并在重庆晚报专题展示的机会。

征集要求:请提供“小店梦想、经营特色、详细地址、店主照片及联系方式”。  
报名现已开启,期待您的加入!



扫码加入  
群内报名