

文化进万家
放歌新时代

数字化让古籍碑刻“活”起来 书法传承注入新活力

»07版«



禁毒教育基地里的一堂课 让学生认清毒品真面目



●学生们走进禁毒教育基地学习识毒防毒知识

通讯员 乌兰 摄

»07版«



大家谈

给小店支招，护市井烟火

■齐志明

“优化人员配置，把固定支出压下来”“在门口做外摆，用现制、亮眼、味道香的产品吸引客人”“横向加一组灯箱，让路人远远看见店名”……这不是模块化的经营手册，而是有人专门为街边小店开出的“药方”。

近来，在各大平台，一种为小店“在线把脉、开方支招”的新业态悄然兴起，一些博主专门为小店主尤其是缺少经验的创业者提供服务，以“有偿连麦”“线上卖课”等途径营利，被称为“小店支招人”。

对小微经营主体而言，这种轻量化商务咨询服务十分接地气。跟随店主的镜头，就能

“现场”探店，复盘经营状况，提出改进方案。从成本核算到客流运营，从线下布局到线上引流，都能获得可以参考的针对性建议。

这样的“一对一”问诊、互动式支招，精准对接了许多小店的现实需求，填补了市场空白，有助于提升小店的竞争力，更好地激活经济“毛细血管”。

长期以来，遍布街巷的小店是许多人的创业起点。如今，随着观念变化和技术进步，创业图景变得更加丰富多元。在一些领域，创业门槛变低了，“一人公司”“超级个体”等新形态不断涌现。创业动机也更加多样，除传统的“谋生型”创业外，还有“体验型”和“兴趣驱动型”创业。

更多元的创业者，意味着更活跃的市场生态。但店铺无论大小，经营本身是一个需要系统能力的行当。小本经营，抗风险能力低，试错机会少。选址、装潢、引流，成本控制、库存周转、客诉处理，哪一项没做好，生意都可能难以维系。

如何提升小店的续航力，更好守护市井烟火气？以专业赋能锻长板、补短板。小店存在的一些天然劣势，如采购成本高、融资难、数字化能力弱等。这些短板，仅凭自身难以补齐，需要引入外部支持，而且最好用低成本、轻量级的方式来弥补。

从这个角度看，“小店支招人”的价值，就在于针对经营痛点和难点，提供经济管用的一

站式咨询服务。这是一个专业化赛道，而不是博流量的舞台。

在“互联网+”时代，拥有线上线下双重资源和渠道的平台机构，是小店的重要赋能者。比如，有的地方联合头部电商平台，为小微商户提供线上开店指导、线上运营培训等政策支持，既补上了小店缺流量、缺技能的短板，又放大了其服务灵活、有人情味的长处。

以系统扶持增活力、挖潜力。小店业态繁杂、主体分散，经营状况、诉求痛点各不相同，需要从准入监管、金融服务、生态培育等方面系统布局，为其构建长效发展支持体系。

现实中，不少小店面临经营压力，政策支

持既要配套集成，还必须要有穿透力，确保它们够得着、用得上。比如，浙江首创的“小店帮”，将融资贷款、法律援助、品牌推广等服务集于一个平台，既专业规范又便捷可及。

优胜劣汰是市场竞争的基本法则。扶持小店，并非阻止淘汰，而在于帮助它们更好地适应现代商业生态，让更多有潜力的经营者在公平竞争中脱颖而出。

便民小生意，发展大活力。街道上的小店，是优化供需、畅通循环的经济细胞，也是一个个持续在场、互相守望的生活节点。扶持它们，就是守护商业生态的多样性；活跃它们，就是点亮热气腾腾的生活。