

# 从十七八岁的少年到七八十岁的老人,都是这家店的顾客 在定海的小弄堂里,有这样一家社区咖啡店

□记者 朱蔚 文/摄



这是一家我经常点外卖的咖啡店,豆子醇香,口感在线,价格合适,性价比很高。

偶尔也会过去堂食,离家不远,沿着定海人民北路从北往南,往八一幼儿园方向的小弄一拐,支路上就是一间不起眼的小咖啡店。如果不是刻意找过来,仅靠眼睛一扫而过的辨识度,甚至很难把视线停留下来。

后来老板说,就是这样的,他的老客大都是在平台上喝了一阵子觉得可以,这才找过来想亲眼看看,没想到是这么一家“破破烂烂”的咖啡小店,开口的第一句都是——“你这店一年要多少钱啊?挣得到钱吗?”



## 豆子卖得快 咖啡就可以一直保持好喝

说到他家的咖啡性价比,餐牌上的价格就非常明显:美式9元,拿铁15元,澳白18元。在动辄以28元为起跑线的咖啡大军中,宛若一股清流。如果自带杯子,每款咖啡还能再减2元。既是环保的举措,更为性价比增加了筹码。

一杯好喝又能让人称颂的咖啡,是怎样炼成的?80后老板谢卓恒没有藏着掖着,开门见山地道出秘笈。“豆子新鲜,品质不差,自然就好喝。”已经做了十几年的咖啡,他称自己也还没有参透咖啡,但基本的道理就放在那里。就和美食一般,食材的新鲜度决定了它入口的滋味。所以,一款好的豆子,只要新鲜,就能喝出好的味道。

这样的定价用来跑量,新鲜的豆子一直良性循环着,就意味着产品好喝。至于挣不挣钱嘛,他可以另辟蹊径,从供货商那里争取到优惠,“进货的量大了,进价也可能更便宜一些。”

用做减法的方式经营着这门咖啡生意,目前来看,是正确的方式,且造福了定海这一带的咖啡爱好者。

## 小咖啡店的受众 从上班族到社区老人

每天早上8点多,小店会迎来第一拨客人,其中有送孩子去隔壁八一幼儿园的宝妈,二三人结伴,到店里点一杯咖啡,一起闲话家常。

一位自由职业的小姐姐习惯了每天上午到店,点上一杯咖啡消磨一会儿,快到中午的时候,步入既定的工作程序。

还有平台上时不时响起的外卖播报,基本上吧台上的咖啡机就没有停下来。谢卓恒后来发现选择的这个店址真是不错,周边昌国路、人民北路上的各种企业和银行,造就了小店的特点,工作日的时候相对繁忙,都是正儿八经的上班族点单喝咖啡,到了周末的时候,相对会空闲一些。

这个位置也有社区店的属性,从十七八岁的少年到七八十岁的老人,也都是这家店的客人。其中有爱喝咖啡的老太太,从上世纪八十年代就有了这样的习惯。也有来买咖啡的大叔,有一位大伯开着车过来,几乎每天都来报到,还把自己的女儿、女婿带到店里,成为和自己一样的常客。

店堂虽然小小,却是人情味满满。

## 自带杯子可减2元 老客干脆寄存杯子

上一段时间,谢卓恒刚把咖啡店的布局做了一个调整,敲掉了原本门口的落地玻璃和小吧台,转角处加了两把深色的单人沙发,让客人可以有更舒适的停留下来的栖息地。

店里的咖啡机上方,还放着几只杯子,都是一些老客的杯子。既然自带杯子可以再减2元,索性就在店里“存”一只杯子,到店也可以用自己专属的杯子喝一杯咖啡,喝完请店里的小姐姐洗干净,继续寄存。

细细观摩小店,还发现墙上一排复古的壁挂格子上,有几只亮眼的陶瓷杯,也是来自老客的寄存,是精心收集的限量版。反正这里的格子也空着,干脆都摆上了,欣赏它们的受众,会多过收藏在家的孤芳自赏。

店开得有年头,谢卓恒就有了许多老客变成的朋友,有时候晚上咖啡瘾上来了,咖友们还会到他家把他“抓”到店里,硬是要喝一杯咖啡才算完。

## 原城南咖啡小店刚开起时 也是迅速火爆

其实,人民北路的这家咖啡店开起来的年头也不算太长,也就是两年前。时间再往前推移,2010年,谢卓恒在工作之余,还在文化广场附近开过一家咖啡店,是当时流行的堂食类,店里同时售卖的还有其他甜品和饮品。

当年的开店经历为他积累了不少经验和人脉。十年后,当他从单位正式辞职,去先前结识的咖啡供应商

处聊天“蹭”咖啡喝,被一语点醒,“你有经验,也有人脉,为什么不自己再开一家咖啡店呢?”

他想想也是,本身就有资源嘛,进货的成本也会更低一些。不过再开,就不是先前的大店模式了,现在喝咖啡的受众相对年轻态了,况且外卖平台的崛起,也让随时能喝上一杯好喝的咖啡变得不再难。

第一家小店的位置在定海城南,原东港饭店的一楼,和现在小小的店面相似的空间,以外卖为主。开了不到两周,单量一下就火爆起来,两个外卖平台每天都可以做到20~30单以上,开店一个月,做咖啡的速度已经跟不上订单的量。

## 在新城又开了家咖啡店 定海的社区店氛围最引人

在这些外卖订单中,很多来自城北一带,他考虑着,既然有了南店,是不是可以再开个北店,就跑到人民北路上,物色了现在这个位置。

现在城南的店因为店面的关系已经闭店,北面的店依旧红红火火。前段时间,他与思嘉烘焙在新城海港城三楼合开了一家咖啡甜品店,店里装修、氛围以及甜品咖啡的高颜值,引来不少小姐姐到店拍照打卡。不过对谢卓恒来说,喜欢的还是社区店的氛围和人情味。

他遵从着自己的想法,几乎是有些“任性”地经营,直率的真性情,吸引了不少同频的客人。按他所想,店里就固定几款豆子,固定几个经典咖啡,足矣。餐牌上除了打头的四款咖啡,其他十几项花式咖啡、精品咖啡,都是在客人的强烈要求下上线。因为上线外卖平台时,品种太少了要扣分,于是,他又研发了几款。

所以,现在固定菜单上的咖啡,背后都有各种小插曲。“椰汁冰拿铁”,是时下流行的生椰拿铁;“桂花拿铁”么,总要顺应不同时节的需求;“菠萝特调”是喜欢拍照片的小姐姐催出来的……SOE的几款精品咖啡他本来没想做,在自带豆子、滤纸杯,甚至买了磨豆机上门的老客的强烈要求下,被动上了线。