

# “百变”商家巧对疫情

□记者 朱东一 文/图

2020年春节，新冠肺炎疫情在全国暴发，恰逢春节，本该属于商家们的销售旺季，市场却变得异常“寒冷”，街上冷清、店铺关门。

在这段艰难的“静默期”，商家是坐以待毙？还是主动出击？“只要思想不滑坡，办法总比困难多。我们都得挺住，我们也必须挺住！”周口一家商户老板史慧说。于是，商家们纷纷开始在艰难中寻求“自救”，借助“宅经济”突围，并慢慢恢复元气。

## 线上寻求新突破

疫情防控期间，记者走访市区看到，除一些大型超市、社区便利店外，90%以上的商铺处于关闭状态。

沉寂了一个多月的周口，春天已经到来，疫情也得到了控制，随着复工潮的到来，工地、工厂、商场等开始慢慢恢复了往日的生机。疫情尚未完全解除，仍有大批商铺处于关闭状态，记者看到，一小部分熬不过去的商铺门口贴上了“转让”的告示。

采访中记者发现，大部门商家的老板面对困境并没有坐以待毙，而是纷纷展开“自救”，在线上寻求突破。

“虽然店关门了，但每个月1万多元的房租是需要付的，再加上库存积压，这些都是成本，不想办法根本不行。”服装店老板李丹丹说，“路上没人，但‘网’上有人，有人的地方就有商机”。

像李丹丹这样的老板还有很多，他们通过创建微信群、开通直播等方式，开启“线上下单、线下配送”的经营模式。

李丹丹对记者说：“疫情时期是艰难的，但也进一步加大了零售业在线上渠道的拓展和优化。我相信，疫情过后，许多老板将会继续开展这种线上和线下渠道相融合的经营策略，这场疫情在某种程度上来说拓宽了商家的销售渠道。”

## 老板变身“网络主播”

“这件风衣现在就能穿，全棉的，手感超舒服，适合7~8岁的宝宝穿，颜色也很好搭配……”2月21日晚，首尔小站童装店老板赵新鹏正忙着在线上给顾客直播“带货”。

受疫情影响，他们的童装店一直处于“休眠”状态。

采访中赵新鹏告诉记者：“开展线上直播‘带货’也

是没办法的办法。年前我备了很多货，想着能在春节期间大卖，没想到会发生这场新冠肺炎疫情。”

赵新鹏说：“反正在家闲着也没事，所以就想试试线上直播‘带货’。”

赵新鹏之前没有玩过直播，刚开始他用车载手机支架夹着手机，开始了直播“带货”之旅。“第一次做直播特别紧张，对着手机屏幕说话，觉得声音



服装店老板赵新鹏直播卖衣服

都是颤抖的。”他说。短短1个小时的直播，竟让他满头大汗。不过令他欣慰的是，这场直播卖出去了十几件衣服。

第二天，赵新鹏找来专门做直播的直播架和光圈灯，直播时长也从开始的1个小时，到每场3个小时；从一场直播卖十几件衣服，到后来一场直播卖100多件衣服，赵新鹏不再紧张，更多的是兴奋。

他努力将线下实体店最大限度地“搬”到线上，通过直播“带货”和“微信群秒杀”的销售模式，短短数天，他卖出去了1000多件衣服，店里的库存被销售一空。

赵新鹏还说：“等物流开通后，还会进更多的货在线上销售。”

采访中记者了解到，直播“带货”模式不只限于服装行业，还有化妆品、家装、家电和美容等行业。

## 由“聚餐”变“送餐”

这次疫情发生前，饭店是最热闹的地方，朋友相聚，饭店聚餐；家有喜事，饭店就餐。但在疫情的笼罩下，餐饮业遭遇“寒冬”。

餐饮业与商品零售业不同，饭菜无法像衣服、家电等商品一样，可以通过线上直播进行销售。

所以，唯有寻求变通，餐饮业才能找到生存的突破口。

疫情之下，人们宅在家里，不能出去享受美食，只能每天在家“修炼”厨艺。而对于大多数年轻人来说，有限的厨艺并不能满足他们对饭店美食的渴望。

于是乎，微信朋友圈中时常有人这样感慨：“疫情过后，想吃火锅、想去旅游……”

尽管疫情下的餐饮业日子不好过，但韩先生烤鱼的老板韩晨说：“日子很难，但人怕的是闲着，只要有事干，就有了希望。谁能挺到最后，胜利

“蔬菜同城免费配送”活动一经推出，异常火爆。周口报业传媒集团为把好事做得更好，依托周口晚报微信公众平台，以百万粉丝为依托，打造出“周口日报 每日配送”平台，为受新冠肺炎疫情影响的商家提供帮助，同时还推出“饭店免费入驻平台”“市民点餐免配送费”两项活动，一时间商家纷纷入驻。

与此同时，一些企业如黄淮大市场等也相继借助网上平台，开展免费配送活动，帮助商家“过冬”。

不管线上还是线下，零售的本质并没有发生变化，增加新顾客、维系老顾客依然是最核心的两项内容。

在入驻“周口日报 每日配送”平



饭店员工线上接单线下送餐

台的周口晟昊商贸公司总经理康新德看来，这次疫情带来的最大改变就是思想观念的改变。他现在觉得，“数字化”不再是一个空虚的概念，它完全可以成为令销售业绩逆袭的工具。

“等疫情结束后，线下销售的业绩也会恢复，届时，线上线下有可能会形成‘1+1>2’的格局。”康新德说。

## 数字经济潜力巨大

针对线下实体商家借助“宅经济”占位突围这一现象，中商智库首席研究员李建军对记者说，短期看，本次疫情的确对市场需求造成了一定程度的冲击，且又赶在春节这个消费黄金期，餐饮、旅游等行业都受到了一定的冲击。周口商家寻求线上突破的成功案例，是在全国这一大背景下的一个缩影。李建军说，疫情不可能改变中国经济长期向好的态势，更改变不了中国经济通过转型升级、结构调整迈向高质量发展的趋势。

李建军表示，长期而言，商家要坚持创新发展理念，加强对数字经济的支持力度。这次疫情期间，与数字经济有关的商业模式已经展现出了独特优势。这不仅体现在市场微观主体消费和生产领域，也体现在城市管理、交通物流、医疗服务等在内的社会治理体系方面。数字经济的发展潜力巨大，在智慧城市、工业互联网、消费方式等方面也将发挥更重要的作用。

就属于谁。”

因此，周口的餐饮业开始改变经营模式，并提供更优质的服务，饭店由“聚餐”模式变为“送餐”模式。

位于中心城区府汇街的德庄火锅，疫情期间推出外卖订餐。为了做好疫情防护，他们只接受微信、支付宝全款预订，同时为了方便食客过把“火锅瘾”，他们还提供电热火锅。市民一个电话，他们就把饭菜送到了家中。

记者采访发现，中心城区如秦妈火锅、群英会石锅鱼、小龙坎、粤海如意坊、蜀道火锅等，都是将其菜品做成预制食品，消费者买回家后，经过简单加热就能吃，非常简易方便。饭店通过改变经营模式，提高生存率。

“打个电话就能送来，能在家中品尝到饭店的美食，感觉真好。”市民郑女士说。

## 网上平台助商家“过冬”

疫情之下，各行各业都在寻求经营模式和销售渠道的突破口。周口这座城市，天然地继承了百年周家口的经商格局和无畏精神。无论是政府、单位还是商家，都充满着担当。

疫情暴发后，周口报业传媒集团体现党报担当，推出“蔬菜同城免费配送”活动，包含蔬菜、瓜果、肉类、调料等生活用品，方便了宅在家中的市民。



抗疫多棱镜