

新春烟火盈市井

——探访3位小老板的生意经

“二十三，糖瓜粘……”，当这首承载着儿时记忆与传统韵味的歌谣，在小年中悠悠响起，古都大同大街小巷都弥漫起浓浓的年味儿。记者随着熙熙攘攘采购年货的人群，走进节前市场，探寻水果、蔬菜、花卉3位小老板忙碌身影背后那些充满温暖与力量的故事。



平价果蔬李岩林

“品质”换“真心” 赢得顾客信赖

随着年味儿渐浓，人们纷纷开启采购模式。在平城区重熙街和恒源路交叉口东南角，有一家面积不大的平价果蔬店，开业6年来，店主李岩林以“品质”换“真心”打造出良好的信誉和口碑，周边很多居民都是他的回头客。近日，记者顺着采购年货的人流，踏入这家充满烟火气的小店，探寻李岩林的经营之道。

“我的经营理念是让顾客吃得安全放心，哪怕成本高点，但一定要保证质量。”记者采访时，李岩林正在河北省高碑店新发地农产品一级批发市场进货。

90后的李岩林出生在忻州农村，由于两个姐姐嫁到了大同，2010年他也跟着来大同发展。经过七八年的努力，他在大同买了房安了家，并把父母接来一起住。为了方便照顾老人和孩子，他决定在小区对面租间店铺做果蔬生意。2019年3月，他的平价果蔬店正式开业了。

作为一名个体工商户，李岩林在开店之初就显现出诚信经营、踏实肯干的个人品质。他每天都会提前将各类货品整齐摆放在货架上，方便顾客挑选，妻子则负责接待。虽然店铺不大，但水果、蔬菜、米面等一应俱全。在此期间，李岩林也在不断琢磨经营之道，想方设法吸引顾客，为保证菜品新鲜，他发挥机械特长，上网买来工业加湿器，并自己设计了一套蔬菜保鲜设备，成为附近街区独一家。而且，李岩林把每位顾客都看作朋友，谁家临时有事不方便，他都会送货上门，大家都跟他相处十分融洽，店铺人气一直居高不下。

如今，李岩林的平价果蔬店有着稳定的顾客群，生意也越做越好，还开展了美团外卖业务。李岩林对记者说，很多顾客都是回头客，因此外卖业务能辐射到周边四五公里范围的小区。“老板特别实在、热情，而且他家东西比较全，菜品新鲜、菜价合理，所以大家都愿意上他家买菜。”进店顾客纷纷表示。

本报记者 张志忠



馨品水果于鹏夫妇

贩卖“甜蜜” 收获幸福

芒果、杏子、提子、水蜜桃……位于平城区永和路附近的馨品水果店内，水果种类繁多，让人忍不住驻足购买。一有客人进店，老板于鹏便会详细介绍每种水果的口感特性。在他看来，水果生意就是贩卖“甜蜜”，能为简单平淡的生活点缀色彩。“水果讲究新鲜，生意要守诚信，两样做到才能吸引住顾客。”于鹏说。

“老板，西瓜怎么卖？”“这橘子多少钱一斤？”水果店内一派繁忙景象，顾客们挑选着心仪的水果，于鹏忙着为顾客打包称重。“阿姨，这橘子是从四川运过来的，果肉香甜多汁，买几个带回去尝尝吧？”在于鹏的热情介绍下，有的顾客用手轻轻触摸，有的凑近鼻子闻了闻，便纷纷拿起橘子放进了购物袋。直到

顾客们都买到了称心如意的水果后，于鹏的脸上才露出欣慰的笑容，“每天看着货架上的水果越来越少，我心里就越发踏实，这也是我一直坚持做水果生意的原因之一。”

他的妻子佟云鹏衣着朴素，是阳泉人。“我们结婚前，他就跟着他的亲戚一起卖水果。大儿子出生后一年多，我才跟着干。自从有了店面，都是我在招呼。”佟云鹏说。

开店前，佟云鹏和丈夫一直开着货车卖水果。“夏秋卖西瓜，冬春卖苹果，一年四季不闲着。”在佟云鹏的描述中，夏天是最难熬的，天热不说，摆摊的时间非常长。“早上五六点赶早市，一直忙活到晚上10点才能回家，想着努力一

点，家里的生活条件就会更好，也不觉得苦。”

“别的不敢说，现在挑西瓜我俩可是行家。”摆摊卖水果的十几年里，于鹏夫妻经常要到高青、潍坊、滨州等地挑西瓜，哪一家的瓜好吃，什么时间去哪里进货，两口子了然于胸。

2021年，于鹏夫妇盘下了一间100多平方米的小店，店里的水果种类相对过去要丰富许多，榴莲、阳光玫瑰、牛油果、猕猴桃、红提、香蕉、橘子……如今水果店里不仅有各种水果，还有一些当季流行的小零食。

“我们没有什么大愿望，只希望一家人能够健康幸福，孩子们茁壮成长。”于鹏说。

本报记者 张鑫



乐凡园艺尹俊平

以花为媒 传递美好

“您瞧这盆马卡龙糖果粉蝴蝶兰，恰似带着新春的祝福翩然而至，摆放在客厅里，会增添不少节日喜庆氛围。”“再看这盆午夜蓝，独特的蓝色蝴蝶兰，摆放在家中，定能彰显您与众不同的品味。”……春节前夕，在热闹的御东花卉市场内，乐凡园艺的老板尹俊平穿梭于琳琅满目的花卉间，热情地为顾客介绍着娇艳欲滴的年宵花。

今年45岁的尹俊平，看上去年轻且富有活力。他笑言，是花卉的独特魅力让他始终保持着年轻的心态。

2004年，从学校毕业的尹俊平进入我市一家网络公司负责采购工作。每逢节假日，在为回馈客户挑选礼品时，他总会毫不犹豫地选择花卉。在他眼中，花卉是世间最美好的语言，能传递最真挚、最美好的祝福。而且，他独到的眼光与品味，不仅得到老板的连连称赞，更让客户对这些花卉爱不释手。

2006年，26岁的尹俊平怀揣着创业

梦想投身于花卉行业。他从最基层的花农助手做起，学习花卉的种植、养护知识，熟悉市场的供需规律。万事具备后，他在儿童公园北门的原北都花卉市场租下一个摊位，将其精心打造成一个花卉的小天地。为了能在竞争中脱颖而出，尹俊平为顾客提供更加科学、专业的花卉养护建议，针对不同季节、不同环境，详细告知浇水频率、施肥种类等养护知识。与此同时，他还凭借出色的景观设计，为顾客提供个性化的花卉景观设计方案，无论是家庭阳台的微型花园，还是商业场所的大型花卉布置，都备受喜爱。

在近20年的岁月里，尹俊平的主要服务对象完成了从70后、80后、90后，到如今00后的代际更迭。对于花卉的欣赏品味，他有独到见解。饱含本土特色的东方禅意文化花卉备受青睐，这种风格与现代人追求简约、时尚、灵动的审美观念高度契合。不仅如此，花盆领域的发展也日臻成熟，极具汉唐雄

浑大气风格，宋式典雅美学韵味的国风系列陶制、瓷制罐状花盆纷纷涌现。当娇艳花卉遇上精美花盆，二者相互映衬、相得益彰，为花卉行业的蓬勃发展注入了源源不断的强劲动力。

“随着人们生活品质的提高，每年春节，越来越多的市民都购买寓意吉祥的花卉装点家居，迎接新春的到来。”尹俊平说。为了挑选到品质上乘的年宵花，每年冬季，他都会亲自前往花卉种植基地，精心挑选每一株花卉。蝴蝶兰、积水凤梨、造型百合竹、大花蕙兰、君子兰、水仙、银柳……这些承载着美好寓意的年宵花，是市民常常选购的春节明星花卉。

回顾自己的创业历程，尹俊平感慨地说：“花店不仅是一个售卖花卉的地方，更是传播美好与温暖的空间。我希望通过我的努力，为大家在快乐和平凡的生活中传递真诚与美好！”

本报记者 刘锦秀