

小店传奇

5

创业百味 生存有道

『你坦诚待人，人家也会记得你』
这家玩具店，藏着两代人的『童年』H记者 陆晓芬/文
记者 吴建勋 项飞/摄

立秋已过，天气却没有丝毫的凉爽。湖城环城东路上，香樟树不顾一切枝繁叶茂。

马路一侧的蓝宝石小商品市场，每天熙熙攘攘。“冬冬玩具店”的门头被各种玩具藏得严严实实，但对于从小就来买玩具的万慎而言，几乎不可能错过。

“我给你去拿。”老板梅冬“秒懂”万慎的来意，侧身拿出前两天万慎在微信上预定的两款潮玩——“假面骑士”和“万代”。虽已过而立之年，万慎对潮玩收藏却情有独钟。

而梅冬这家店藏着万慎太多的记忆：



爸爸第一次带他来买玩具，和同学一起挑选赠送的礼物，高中考砸后跑来寻求玩具的“治愈”，牵着自己的孩子来淘玩具……

有些东西在时光的流逝中褪

色，有些东西却在时光的流逝中焕发光芒。

比如这家冬冬玩具店，23年过去了，却依然藏着两代人的“童年”。

“没想到就这么快乐地当了23年‘玩具王’”

听到采访这件事，电话里的梅冬一开始是拒绝的，“小店上不了台面”。

受近期义乌疫情影响，小商品市场门口一早的邮递货品少了许多。

梅冬仍是早上7点半准时到了店里，整理货品、准备开门。

今年46岁的梅冬，脸上看不出太多岁月痕迹，时间似乎忘记了这位每天和玩具打交道的“玩具王”。

1999年，高中毕业后，为寻求生计，梅冬在当时的府庙市场摆摊。彩条布一铺，从义乌批来的各种玩具往上一摆，小摊就撑起来了。

因为爽气实在，梅冬的摊位前总是挤满了孩子和家长，许多后来都成了他的“铁粉”。那个时候，只要不下雨，梅冬的摊位铁定在。

2008年，梅冬搬到了全民健身中心地下室的小商品市场，玩具店的规模开始有了扩大。2017年，因市场整治，又搬到现在的环城东路蓝宝石小商品市场。

“我也没想到就这么快乐地当了23年‘玩具王’，这个小店能养家，我很满足了。”梅冬坦言。

各种玩具在小店里堆成一座座小山。从指甲盖大小的挂件到一人高的玩偶，数量之

多、品种之繁，令人眼花缭乱。

梅冬说没细致算过到底多少品种。“因为每天都更新，根本算不过来。不像我们小时候，可以挑选的玩具太少了。你看这些玩具，只要动画片一上映，我这里都有。”

为了方便顾客，梅冬还把每样玩具的进价都手写在包装盒的底侧，“卖出去每件就加几块钱，都是老顾客，坦诚相待、薄利多销。”

质量看得见，价格比网上便宜，不满意能包退。面对网购的冲击，梅冬的小店依然有着独特的优势。

住在湖城仁皇片区的沈宇宁可跑大半个城区，也要到冬冬这里买玩具。“我小时候就认准冬冬买玩具，现在我的女儿也是，冬冬到哪，我们就到哪。”有多少像沈宇宁这样的回头客，梅冬说自己也记不清了，“他们都认得我，一到店就很亲切。”

几经搬迁，仍有不少顾客慕名而来。有的带孩子进店淘宝，有的让梅冬拿主意，有的微信联系跑腿送货，大家从不还价……每一个顾客与梅冬的接触，直接而又踏实，像老朋友般的温暖。

“做生意跟做人一样，你坦诚待人，人家也会记得你，就这样简单。”梅冬说。



“玩具的意义是每个人自己赋予的”

“这个6块，那个20块，付25块吧”“新到了一款手伴，适合的，我给你去拿”……梅冬一边利落地结账，一边提醒可挑选的生日礼物，从角落里拿手伴的间隙，他又提醒刚进门的小男孩，“恐龙化石玩具在右边摆台上”。

梅冬就像拥有“哆啦A梦”的魔法口袋。

玩具店什么都有，梅冬总能分秒洞悉孩童的心理，并快速地从几千种玩具中找出“心头好”。

口袋能变魔法，是因为梅冬专心只做玩具一门生意。

23年来，除了睡觉时间，梅冬几乎把自己全部交给玩具这一行。他的手机微信前后加了近百个童玩行业的微信群，为的是及时获取最新潮玩风向与进货渠道。

“只要顾客说得出来，我就能

买到。”对玩具的专业，梅冬很有自信。每一种玩具有什么特性，适合哪些孩子玩，包括每样玩具的意义，梅冬如数家珍。

“其实，玩具的意义是每个人自己赋予的。”梅冬说，你喜欢玩具，它就是你的伙伴；工作压力大，玩具就是你解压的工具；还有人认为玩具好看适合装点房间，玩具甚至还能成为收藏。梅冬欣喜的是，这么多年下来，他从中看到了孩子的童真、可贵的品质和爱玩的创造性。

就在上个月，一名家长特地跑到店里向梅冬报喜，说孩子考上了好大学。对梅冬来说，这样的好消息每年暑期就会陆续传来。

今年在杭州读大三的王辰，几乎每个暑假都要来梅冬的玩具店逛一逛。他说，每一次来玩具店，都能找到一种独有的快乐、开心和回

忆。“这家店就像梦工厂，是逐梦路上的能量站，就当给自己充充电。”

一位叫沈梦萌的大孩子，弹得一手好钢琴，从小就特别喜爱芭比娃娃，每一次参加钢琴考级，都要来挑一个新芭比，家里玩具越来越多，她也顺利地考到八年级了。

“对她来说，玩具能带来好运，激励着她不断晋级，你说奇妙不奇妙。”梅冬说，或是激励、或是仪式、或是友谊，童年的快乐和满足，一定有一份是玩具带来的。

买玩具的人越来越多，小店顿时活跃起来。大家聊着各自的儿时回忆，闲谈着关于小店的琐碎记忆，分享着彼此的人生故事。每个人的耳边，似乎又响起了那首罗大佑的《童年》……

市场外的香樟树上，知了依旧在声声叫着夏天。

记者手记

“冬冬，拿个铁锹”
“冬冬，小魔仙新出的会发亮的那款有吗”
“冬冬，钱等等转你”……进门“冬冬”，出门“冬冬”，这种熟悉和信任，当然有时间的打底，但也是对梅冬23年专营一家小店的回报。

玩具营生做到家喻户晓，不容易。梅冬内心笃定，凭着对细节的耐心和执着，几十年专心一门生意，和顾客建立了深厚的感情，这也是冬冬玩具店在电商大潮里屹立不倒的原因。

扫一扫
看视频

23年，梅冬开着一家店，也守着顾客的童年

