

一杯热咖带火一条条冷巷

从“路过进店”到“专程打卡”，长沙这家咖啡馆抓住了年轻人的心

2018年，在长沙高校最偏的一条巷子里，一家一百多平方米的咖啡馆开了业，那是最早的“远近咖啡”。

那条街租金最低，学生很少往里走。附近同行都守着前两条主街做生意，刘聪却把远近咖啡开进了第三条街。

那时，长沙的独立咖啡馆还没有真正形成气候，年轻人对“空间消费”也没有今天这样熟悉。很多人觉得，开咖啡馆是件“文艺但危险”的事。

刘聪却觉得，只要咖啡足够香、空间足够舒适，一定会有人专门找来。

“我2018年就知道，大家不会只是路过消费。”采访里，刘聪反复提到一种变化：人们会因为网上看到一张照片、一段视频，专门打车去一个目的地。

这是“远近咖啡”最早的逻辑。

在第三条街开店的人

刘聪此前是一名摄影师。相比传统餐饮老板，他更习惯讨论“空间”“氛围”“美学”这些词。他承认，刚开店时自己并不懂餐饮，也没想过后来会开出这么多店。“最开始我甚至没想过开第二家店。”他向记者回忆。

第一家店投入二十多万元，生意不算火爆，每个月营业额五万元左右，除去成本，刘聪说：“只是刚好比工资多一点。”

但那家店坚定了刘聪的经营策略：这条小巷原本不是会自然形成客流的地方，可越来越多年轻人会因为网上的一张照片、一篇推文，专门跑到那条巷子里喝咖啡。刘聪意识到，消费习惯正在发生变化。“大家不是路过一个地方才进去，而是会先在网上找到目的地，再专门过去。”

那时候，小红书和公众号还没有成为长沙餐饮行业的标准配置，刘聪已经开始自己拍照、写推文、运营账号。摄影行业留下的习惯，也被他带进了咖啡馆里。在研究“如何提高翻台率”的同时，他同样在意灯光、桌椅距离、墙面的材质，甚至一个门把手的样式。

“我想做的是空间场景消费。”后来，他这样总结。

远近的扩张也因此带着很强的个人色彩。它没有标准化快咖啡体系，没有机构融资，也没有传统连锁品牌那种高度统一的模型。刘聪始终保留着主导权，门店的空间设计、整体调性，也依然延续着最初那种偏“摄影感”的审美。

“网红店”与慢空间

真正让远近在长沙出圈，是2020年。

那一年，湘江中路店和梅溪湖店相继开业。湘江中路店开业初期，日营业



刘聪和远近咖啡。

额很快突破万元。梅溪湖店更是常年挤满了前来排队打卡的顾客。也是从那时开始，远近逐渐被贴上“长沙网红咖啡馆”的标签。

刘聪并不排斥这个称呼。“现在所有空间，只要做得好，都会被叫做网红店。”在他看来，“网红”之间也有区别，“有塑料感的，也有有质感的”。

远近的“质感”首先体现在空间设计。远近很多门店选址并不位于传统黄金商圈，而是藏在文创园、社区边缘、相对偏僻的位置。低租金意味着更大的改造空间，也意味着更高的不确定性。

梅溪湖门店就是典型案例。最初带投资人去看场地时，很多人并不看好。在远近出现之前，这里只是桃花岭山脚下一处毫不起眼的废弃厂房，但刘聪坚

持认为，在新媒体时代，人们会主动寻找消费目的地。“我觉得这个地方这么好看，一定有人会为它而来。”

在刘聪的改造下，这间200余平米的旧厂房被改成了长沙首家侘寂风咖啡馆。老厂房结构被完整保留下来，大面积水泥墙、旧钢架、木质桌椅和植物混杂在一起，室外则直接连着山体 and 树林。天气好的周末，门口常常需要排队，很多顾客会专门从河东甚至外地赶来。

后来，这家藏在山脚下的咖啡馆，逐渐变成长沙年轻人熟悉的“打卡点”，也成了远近最稳定的盈利门店之一。

早年筹备门店时，刘聪曾因为压力大常常崩溃。那时候，他需要一个人协调邻居、街道、城管、施工等各种问题。“才二十六岁，就觉得好难。”

现在，他更常提到“抗压能力”。过

去几年，长沙咖啡行业经历了一轮快速扩张，远近也迎来生意最好的“顶流阶段”。但市场逐渐饱和后，竞争开始变得激烈。“以前大家开店都能挣到钱，是因为稀缺，但现在已经不稀缺了。”

即便如此，刘聪依然不愿意转向纯快咖啡路线。

“赚钱是目的，但不是唯一目的。”他说，自己依然享受空间被搭建起来的过程，也享受人们进入其中之后产生的状态。

这种坚持，也构成了远近区别于标准化连锁品牌的地方。

在长沙长出来的品牌

作为湖南本土成长起来的新消费品牌，远近的扩张路径，也折射出湖南湘江新区近年来消费结构的变化。

梅溪湖、滨江等区域聚集的大量年轻消费人群，为这类强调空间体验的新品牌提供了土壤。相比传统商圈逻辑，湖南湘江新区更开放的新社区结构，也给了“目的地型消费”成长空间。

刘聪并不擅长总结这些宏观变化，他很少研究商业理论，也没有严格的长期规划。直到今天，远近依然没有形成高度标准化体系，很多决定仍然依靠经验、直觉和现场判断。

但这种“不标准”，恰恰构成了它的辨识度。

如今，远近开始把扩张重点放在地级市市场。邵阳、常德之后，团队也考察过岳阳等城市。不同于早年的直营模式，现在外地门店更多采用合作方式，由当地投资人参与运营。

目前，远近整体年营业额已经达到千万元规模。即便如此，刘聪仍然很少用“成功”来定义自己。至于未来会不会继续开大店，刘聪给出的答案依然明确：“会。”

因为小空间装不下他想表达的东西。

采访结束时，他还坐在门店里等下一位来访者。那是一名刚离职的年轻人，准备筹备自己的咖啡店，想来请教经验。

这样的场景，这几年他已经见过很多次。

长沙的新消费故事仍在继续。有人关店，有人开店，有人从“网红”走向沉寂，也有人还在试图寻找下一轮机会。

远近能走多远，刘聪自己其实也没有答案。

“或许有一天，每家店都亏损的时候，它也会关掉。”他说。

但至少到现在，这家从高校后街第三条巷子里长出来的咖啡馆，还在继续生长。

（文旅湘江）



湖南最知道

代驾师傅丢手机，民警5分钟解忧获全网点赞

5月15日晚，衡阳代驾师傅老罗结束代驾服务后，不慎将手机遗落在车主尾箱，多方联系车主无果，焦急万分之下报警求助，最终顺利找回手机。

当晚，老罗完成代驾订单后，因收拾物品匆忙，不慎将手机落在车主车辆尾箱。等他察觉丢失时，车主早已锁车离开，现场无法取回手机。

手机是老罗接单谋生、联络收款的重要工具，丢失后他心急如焚。老罗立即通过代驾平台反复联系车主，可对方

因事务繁忙，无法赶回现场。万般无奈下，老罗拨打110报警求助。接到群众求助后，衡阳市公安局蒸湘分局华兴派出所民警立即处置，第一时间主动联系车主，详细说明情况并耐心沟通协调。仅用时不到5分钟，车主便委托朋友火速赶到现场，帮忙打开尾箱。

在民警的协调下，老罗顺利拿回遗失的手机。事后，他特意拍下暖心视频分享亲身经历以表感谢。该视频经社交平台传播后，引发众多市民点赞热议。（衡阳新闻网）

放风筝惹出大麻烦，民警联动工友消除隐患

“喂，110吗？我的风筝线断了，横在马路上，我怕出事……”5月16日下午，湘潭市公安局雨湖分局万楼派出所接到紧急求助。原来，一名群众在万楼景区放风筝时，突遇大风，风筝瞬间失控，无法收回。情急之下，他只能剪断风筝线。细长的风筝线随风飘荡，最终横跨三条马路，更有一部分还紧紧缠绕在树枝上，给过往车辆、行人带来极大安全隐患。

接到求助后，民辅警火速赶赴现场。为了消除隐患，他们一边在隐患路

段疏导交通，提醒过往车辆、行人注意避让；一边着手清理缠绕在高处树枝上的风筝线。由于树枝较高，民警立即联系附近工地，调来高空作业平台车。

在热心工友的协助下，民辅警登上高空作业平台，小心翼翼避开繁茂的树枝，一点点拆解、回收缠绕交错的风筝线。经过近一个小时的清理，散落路面、缠绕树枝的所有风筝线被彻底清除。

事后，求助人专程在社交平台上发布了“表扬信”。（湘潭公安在线）