



林珊珊展示店内的瓷砖。



林珊珊向顾客介绍瓷砖。

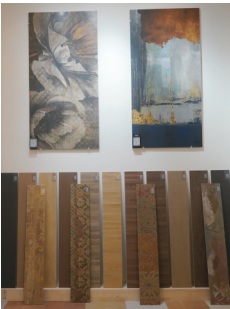
我在拉萨
挺好的

林珊珊

书写自己的精彩故事 在拉萨瓷砖行业

提到女孩子创业,你脑海里会浮现出怎样的画面?是街角温馨的咖啡店,是飘香的奶茶铺,还是花店?这大概是多数人对女性创业的固有想象。然而,林珊珊却走出了一条与众不同的道路。2016年,她来到拉萨,在这里寻得热爱,深深扎根,活成了自己理想中的模样。当工作与热爱碰撞,这份事业便有了最有趣的支撑,也成了她人生里最有意义的奔赴。

文/图 记者 芮怡星



林珊珊店里的瓷砖。

瓷砖铺就创业路

“奶白色的哑光瓷砖,更适合功能性较强的区域,像阳台、卫生间等,色彩过于饱和会降低舒适度;工艺面的瓷砖,更适合户外使用,而哑光细干粒材质的则更适合户内……”在林珊珊的店里,她正热情地向顾客介绍产品,并根据顾客的需求,给出最中肯的建议。“每个人的性格不同,喜欢的款式、花色和设计也各不相同。我们会在顾客选择方向的基础上,推荐更适合的产品。既保证顾客喜欢,又能达到实用效果,让顾客对新家满意。”林珊珊说道。

在拉萨红星美凯龙生活广场里,“林小姐的瓷砖店”的门头格外引人注目。这个看似不起眼的小众瓷砖买手店,却成了很多年轻人装修时的“宝藏去处”。30岁的林珊珊,从杭州一名外贸专业的大学生,摇身一变成为了扎根拉萨的瓷砖店老板。她把看似冰冷的瓷砖,变成了无数家庭中温暖的生活注脚,也在这片日光之城,活成了自己向往的模样。

2016年8月,林珊珊随父母

来到拉萨。彼时,父母已在这里从事瓷砖生意多年,可外贸专业出身的她,面对一屋子冰冷的瓷砖,内心满是迷茫与无聊。更让她纠结的是,自己对瓷砖的定位和父母存在不小的分歧。“父母习惯了流水线式的传统瓷砖供应模式,而我却想做小众品牌,想为拉萨的家庭带来更具审美和功能性的瓷砖选择。”林珊珊坦言。

这份分歧曾让她犹豫不决,但骨子里的勇敢推着她往前走。从最初的不被完全认可,到2021年拥有第一家属于自己的瓷砖店,再到2024年3月第二家新店落地,她用了整整五年时间。起步时的艰难至今历历在目,进货需要自己垫资,运输发货要亲自跟进,材料款项的垫付也曾让她压力如山。但也正是这些奔波的日子里,藏着不少暖心的瞬间:合作多年的物流师傅会主动帮她留意易碎瓷砖的运输情况,老客户会特意送来自家的特产表达感谢。在售后评价中,她也收获了不少好评。这些平淡日子里的善意,让她愈发坚信“平平淡淡才是真”。

温暖扎根『第二故乡』

在拉萨站稳脚跟,对林珊珊而言是一个漫长却温暖的过程。起初的陌生感,在慢慢积攒的人脉与圈子里逐渐消散,改变也在一次次不经意的交流中悄然发生。

林珊珊不喜欢扎堆在建材同行的圈子里,她笑着说:“我身边做建材生意的朋友很少,不太愿意跟同行聊经营方式,这样会让别人误以为我在打探消息,反而更愿意在网络上学习。”于是,她把目光投向了更广阔的行业圈层。业余时间,她常和身边不同行业的哥哥姐姐们凑在一起唠家常、聊事业。她会和做餐饮的朋友讨教客群服务的细节,和文旅从业者交流城市消费群体的审美偏好,偶尔也会和一两个合得来的同行伙伴,就瓷砖行业的流行趋势做些纯粹的技术探讨。

闲暇时光里,林珊珊还成了拉萨街头的“探店达人”。她总爱揣着好奇心,穿梭在大街小巷,去探寻那些藏在巷弄里的宝藏美食铺,在冒着热气的甜茶馆里感受本地的烟火气息;或是钻

进琳琅满目的饰品小店,淘几件带着藏式风情的小物件;兴致高涨时,便约上朋友去唐卡店,跟着师傅学习画唐卡。看着家里一点一点增添的藏地韵味,她心里对这座城市的亲近感也一点一点加深。“现在拉萨已经是我的第二个故乡了。”说这话时,她眼底满是笃定与自豪。

林珊珊将自己的时间充足支配在生活与工作后,曾经父母的不理解也渐渐变成了支持,尤其是父亲,看着她把小店经营得有声有色,打心底里为她骄傲。“父亲从来不会当面夸奖,但是在长辈朋友之间的聊天中,我能听出他是为我所骄傲自豪的。”

如今的林珊珊,早已从当初那个迷茫的实习大学生,成长为父母可以依靠的底气。她不仅能独当一面打理好瓷砖店的生意,还总记得给父母制造仪式感:逢年过节会精心准备礼物,父母生日时会提前订好蛋糕,闲暇时带着他们去逛新发掘的公园。这些细碎的举动,是她独有的孝顺方式。

匠心服务赢得认可

在瓷砖行业,林珊珊早已有自己的“生意经”。她的店汇聚了30余种国内、进口优质品牌的瓷砖,不做流水线产品,只挑质量过关、花色新颖、审美契合年轻人的款式。

她的独特审美并非天生,而是愿意花时间去学习搭配、研究色彩、了解空间,在“好看”和“落地”之间找到完美平衡。为了保持对行业的敏锐嗅觉,她常常奔波于广东佛山、江西景德镇、四川成都等地,去出差学习、对接货源、参加年会交流。她深知“干一行爱一行”的道理,从筛选新品到跑工地勘测,从研究色彩搭配到考量空间落地,每一个环节都亲力亲为。比如朝南的阳台,她绝不会推荐亮光或带有花色的瓷砖,因为阳光直射下的反光会让人不适;卫生间的瓷砖,她会兼顾防滑、美观与好打理,将实用性和颜值牢牢结合。

她的服务,更是蕴含着打动人心的诚意。售前,她会根据顾客的性格和喜好做搭配规划;售中,她会请设计师到现场勘测并出具铺贴图;售后,她坚持“生意

建立在服务体系之上”的原则,有任何问题都第一时间响应。“顾客装修一套房子,以后都要在里面生活,如果选择上踩雷,那真的是会一直后悔自己的选择。”林珊珊介绍道。前段时间,一位客户发来装修返图,且表示新家的瓷砖质感与瓷砖搭配让他非常满意,这位客户还第一时间把店推荐给了朋友。线上的好评、客户的主动安利,都是对她用心服务的最好认可。

如今的林珊珊,对未来有着清晰的规划。挣钱是目标,但不是唯一目标,她更想精进自己的专业能力,对行业和自我有更深的认知,“舒服地挣这份钱”。她计划明年把孩子接到拉萨,一边忙店里的生意,一边享受陪伴家人的时光,在繁忙里感受当下的踏实与幸福。

在拉萨,林珊珊用瓷砖为无数家庭搭建起理想生活的模样,也为自己铺就了一条满是热爱与担当的道路。日光洒在她店里的瓷砖上,也洒在她从容的笑容里。在瓷砖的方寸之间,她既点亮了别人的家,也照亮了自己的人生。