

氛围感拉满 年轻人花式摆摊 带来新机遇

看起来和高大上不搭边的摆摊,正成为一些年轻人的“新宠”。白天,他们西装革履,出入各大写字楼,在咖啡厅里谈论着大订单;到了傍晚,有人踩着小高跟,融入人挤人的夜市中,他们的吆喝声混入这条小街,此起彼伏。从小处来看,这种低成本低门槛的创业方式,连带着生存,也连带着一种更自由的生活状态。从大的方面看,其对就业与消费的拉动,都凸显着小摊位背后的大能量。

摆摊,让一些生活在“两点一线”上的年轻人,多了一个点——“拐点”。

国家对新冠病毒感染实施“乙类乙管”后,往日的烟火气已然回归,各式各样的摊位前再度人声鼎沸,与春天一起来的,是摆摊人的“春天”,还有对未来生活的信心。

摆摊第一天:五味杂陈

回想起摆摊的第一次,许多人都是五味杂陈,当时的忐忑、挣扎与期待,已在心里打上了深深的烙印……

2021年6月的最后一天,也是乐乐摆摊的第一天,她扯下一张床单,将20多个玩具一包,扛着就往楼下走。可走到楼梯口,却有点迈不动步了,虽然一直在做心理建设,但毕竟从前自己高低是个老板,真到摆摊时,还是有点拉不下脸,也不知怎么吆喝。

去,面子和心理上过不去;不去,债主在后面追,一天又耗过去了……最终天人交战了一番,乐乐硬着头皮下楼了。到了地方,把床单往空地上一铺,玩具一摆,不到1分钟,就卖出去1个玩具。“我一看钱进账了,算了,不紧张了,来吧!”

其实,负债后,乐乐找了工作,但一万多元的薪资相较于巨大的债务,简直是杯水车薪,由此她萌生了摆摊的想法。

首战告捷后,她越卖越顺手,突然觉得,找到了方向。后来,每天傍晚6点一下班,她就急急忙忙往回赶,7点就出现在摊位上。忙碌让她暂时逃离苦闷,因为一旦停下来,“-200万元”就像一座大山,重重地压在她身上。摆摊让她看到了希望。当然,“摆野摊”随时都可能被查。2021年9月,那是她还债最难的时段,摊子刚摆上,城管就来了,让她收摊并要处罚款。罚了款,她就没钱进货了。与城管商量后,城管让她把摊收了,只对她进行了警告。

“体制内潇潇洒洒,不如靠自己摸爬滚打”

上一辈人摆摊多是单纯为了谋生,而现在不少年轻人摆摊有了更多追求。

“体制内潇潇洒洒,不如靠自己摸爬滚打。”任柯在体制内工作过8年,因为不满足于“朝九晚五”式的生活,他“裸辞”了,开始创业。创业受阻后,他就和妻子谋划着摆摊,换个方式创业。他的人生信条是:“只要能行,绝不躺平。”

说干就干,他和妻子决定摆摊卖清补凉(海南的一种小吃)的那个晚上,就订了机票去海南学技术,学成回来就开始营业了。

摆摊是看天吃饭,最怕刮风下雨。有一次,他们出摊时,下起了暴雨,一天收入只有小几百元。后来,每晚收摊后,他都会看天气预报,天晴就多备点货,下雨就少备点。

网红夜市人流量高,摊位费自然也是“网红价”,一个两米长的摊位每月除了要

交2000元固定租金,还要交每日销售额的15%。好在之后他们的销量一直都很稳定,口碑做起来之后,回头率也高了。有时一个摊位一天收入能到7000元左右。

而开着房车去各地摆摊,对于苏成功来说,不只是工作,也是生活,用他的话说,是“不负热爱”。2月10日晚,在北京东边的日落集市,毛驴咖啡摊位前围满了人,1分钟内有多名顾客下单。今年,随着苏成功表妹的加入,摊位上又多了奶茶。

去年3月,苏成功干脆辞职,一边旅行,一边摆摊。山西太原、四川成都、西藏……他一路向前,见了许多从未见过的风景,也结识了不少新朋友,知道了更多新鲜事。这种模式也吸引了很多年轻人慕名来买咖啡。在西藏的一个月,他出摊10天,卖了4万多元。他说,“把它开出去完全没受疫情影响,挣得也不少,没有约束,比工作开心多了。”

同样想换种方式生活的还有80后男生刘宁(化名),在互联网优化大潮下,刘宁所在的公司裁员了,他失业了,没再找工作。他说,“说实话,上班也卷累了,不想太卷了,也不想伺候老板了。”

在乐乐的影响下,刘宁开始摆摊卖玩具。2月10日是他第一次摆摊,下午2点,他到集市摆上玩具,当时,人还不算多。晚上才多了起来,每次有人路过,他就吆喝:“来看看玩具,39.9元一个。”他说,自己性格开朗,放得开。当天,他就卖出了20多件玩具,收入800多元。“销量比预期的高。”

当前,“夜经济”正在点亮“夜京城”,刘宁想要把握住这一波红利,多赚点零花钱。

95后男孩旭彬是摆摊圈的“准新人”,2月10日,他正在刘宁的摊位学习如何卖玩具,那是他从重庆飞到北京帮别人卖玩具的第3天。

大学毕业后,他找了一份行政工作,工资不高。他说,自己同很多年轻人一样,一上班就像“行尸走肉”,一下班就“躺平”耍手机,其实心里很焦虑,但找不到好的赚钱方式。一个偶然的机会,他刷到了乐乐的视频,萌生了摆摊的想法,但碍于面子,迟迟没开工。“如果年前摆摊的话,肯定能大卖一波的,没有干,超级后悔!”

过完年,旭彬专门从重庆飞到了北京,到现场学习如何摆摊。在北京,他没有一个熟人,对他来说,这也是一种挑战自我的方式。“我已经踏出第一步了”。

年轻人“涌”入:提升“摆摊圈”“调性”

更多年轻人正在“涌”向“摆摊圈”,并且正在掀起新的摆摊“浪潮”。

任柯感觉,不管是摆摊的人还是摊上的产品都越来越年轻化了,这些年轻人提高了摆摊的“调性”,尤其是他所在的网红夜市,摆摊的00后越来越多。

年轻人正在用不同经营理念颠覆传统的摆摊。任柯观察到,年轻人摆摊时,从餐车到餐品再到打包袋,都经过精心设

计。例如,因为食物讲求色香味俱全,餐车的灯光一定要用暖色,并寻找最佳的打光角度,吆喝的段子也充满了设计感,引人入胜……在他看来,“年轻人把氛围感拉满了,改变了人们以前对摆摊的认知,提高了档次。”

在日落集市,摆摊的大多是年轻人。白天,这些年轻人西装革履,出入各大写字楼,在咖啡厅里谈论着大订单;到了傍晚,有人踩着小高跟,融入人挤人的夜市中,他们的吆喝声混入这条小街,此起彼伏。

这两年,乐乐辗转于北京各大商圈以及各个市集,她对摆摊的观念也有了很大的转变。从前,她觉得,一些缺乏生计手段的人走投无路才去摆摊,挣得很少;实际上,他们可能比上班的年轻人挣得多许多。尤其是那些在大集上摆摊的“老江湖”,他们更懂营销。

摆摊卖咖啡对苏成功来说,是游玩之余顺手做的一件事,他也说到,摆摊其实是个“良心活”,首先要用好用原材料,把品质保证好。据他介绍,他使用的咖啡机和磨豆机设备超过8万元,一杯咖啡的豆子成本是8元。他说,在酒店管理行业摸爬滚打多年,他可以把一杯咖啡的成本做到0.3元,但他不能那样做,“味道就不一样了。”

同时,足够了解自己的产品也是摊主的必备素养。比如,什么奶配什么样的豆子,咖啡才更好喝?对此,苏成功了如指掌,秘诀“其实就是多做”。因此,他的小摊回头客达到90%。今年大年初一,他在日落集市的营业额不到2000元,但第二天,回头客就来了,还有人天天来,一直到正月初六,每天的营业额都没下过2000元。

最低成本的创业 让年轻人不“躺平”

“摆摊是一种最低成本的创业模式。”任柯很看好摆摊的前景,这种方式对一些资源相对较少但想干事的年轻人尤其友好。而且,前两年摆摊最大的制约因素是疫情,现在防疫政策调整优化后,成功的概率又增加了。

然而,摆摊不是买彩票,不要想着一蹴而就。任柯认为,年轻人不能盲目去摆摊。一旦决定去摆摊,要有强大的内心,能放下面子,走出去,干起来。此外,要线上线下结合,不要觉得自己不够帅气或美丽,就放弃“摆摊+自媒体”的模式。

“说实话,摆摊并不能让人暴富。”乐乐提醒,不要因为看了她的视频,就以为摆摊都能年入百万元,从而盲目跟风,年轻人不要冲动,哪怕只是投资一两千元,也要谨慎,不能是“你光看见我吃肉,没看见我挨打”。

摆摊背后的辛苦只有自己知道。在日落集市,晚上10点,游人都离去后,摆摊人的收拾工作才刚刚开始。有人需要收拾1个小时,回家路上还要1个小时,还要为第二天出摊做准备……



2月10日,在毛驴咖啡摊位前,苏成功的表妹正在制作饮品。



2月10日,在日落集市,前来摆摊的人不少。

在沙河大集摆摊时,乐乐摆完摊,整理好货,睡下时已接近凌晨2点。睡两个小时,凌晨4点就开着依维柯带着近250个玩具往沙河大集赶,去晚了,大集上的摊儿都支上了,她的车就进不去了。

“看了就会,干了就废”是很多摆摊新手的写照。乐乐介绍,之前,两个玩具代理拿着同样的货源在同一个位置摆摊,一个代理一天只能卖三四百元,觉得没什么前景,就走了。第二天,另一个代理在同位置卖了2000多元。

从乐乐这里拿货的代理,也有许多人是“三天打鱼两天晒网”,干了几天,似乎没那么赚钱,就不干了。

“倒闭了。”去年6月,一个姑娘与闺蜜组团在福州摆摊4个月,宣告她们的摆摊正式结束,因为这次摆摊不仅没让她们挣钱,反而亏钱了。4个月,她们对摆摊从满腔热血到身心疲惫。其中,一个姑娘谈到,以前看到别人靠摆摊日入千元,或者提到东西好卖,总是会心动一下,现在“死心了”。摆摊靠天吃饭,下雨或者天太热都没什么客人,周一到周四客人也比较少,周末客流量虽大,但平均下来,利润也是大不如意。

对摊主来说,涉及选品、选址、销售等多个环节,每一个环节都很重要。在选品方面,乐乐建议,新手可以将目标人群更多地集中在女性和小孩身上,选择不容易损耗的产品,选的产品要有品质。以卖玩具为例,量越大,越好卖,但需要准备一辆车。新手除了要准备好吃苦的心理准备,还要打开自己,保持自信,对自己的货品有底气。为此,她劝退过不少人,特别是有严重“社恐”的人,这些人,可能就没那么适合。她也会拦住那些想辞职摆摊的人,告诉他们有工作其实是“摆摊”的底气。

在乐乐看来,未来,摆摊前景依然很光明,且会持续升级,与实体店挂钩。她关注到,有一些人还在“摆野摊儿”,未来,相关部门会规划越来越多的特色集市等,让这些摊主走向正规化,尤其是一些夜间集市作为夜经济的一种,会让城市“亮”起来。随着这些摊主越做越大,他们或许会选择开实体店。她说,未来如果卖的玩具达到一定规模,她想开一个仓储玩具店。

摆摊人正在迎来“后疫情时代”的第一个“春天”。今年,苏成功打算把摆摊当成“一份事业”来干,北京一些集市正在邀请他常驻,他正在挑选,他打算干到今年10月,挣些钱,继续出去周游。

旭彬已经回到了重庆,过一阵子,他将正式成为“摆摊圈”的一员。他和女朋友就要结婚了,他希望,通过摆摊多赚一点钱,“给妻子更好的生活。”刘宁想通过摆摊积累更多创业经验,期待未来做大做强,创造更多就业机会。

每天来找乐乐拿货的人已是去年同期的2-3倍。今年,除了做玩具货源,她还投资了一个游乐园、一个雪场。过年的时候,仅雪场一天的流水就将近20万元,7天的流水已破百万元了。

谈到今年的盈利目标,她说,“怎么着也得翻倍吧!”

据《中国青年报》