

- 三轮车、后备厢、帐篷,成为他们创意十足的“秀场”。这些小摊让夏日沧州的夜晚充满了烟火气。
- 摊主多是90后、00后的年轻人,摆摊原因各不相同,但“一分耕耘一分收获”的快乐却相同——

夜市上摆摊的年轻人

本报记者 张丹 摄影报道



“宽粉姐”刘小冉(左)

三轮、宽粉、地摊……两个多月的时间下来,刘小冉已经适应了现在的摊主角色。

7月28日下午6点钟,她骑着三轮车,准时来到自己的摊位。

旁边摊位上的小伙伴亲切地喊她“宽粉姐”。

刘小冉一边笑着招呼,一边忙着给围上来的顾客制作流汁大宽粉。

理享山的“宽粉姐”

27岁的刘小冉,从来也没想过,自己有一天会摆上地摊。

倒不是对摆地摊有什么不好的看法,而是作为一个年轻爱美的姑娘,她从来没给自己做过这样的定位。

在回沧州之前,刘小冉在山东和姐妹妹做医美行业,靠努力开上了宝马车。

今年春节,刘小冉有了回沧州的打算,她想回家稳定下来。

3月初,刘小冉让家人和朋友帮忙在沧州商城附近,盘下了一个店铺。

“我不喜欢坐班的生活,爱自己折腾。”刘小冉说,她盘下那个店,准备回沧州做甜品。

一切就像开了个玩笑,她前脚盘下店,后脚沧州就因为疫情封控管理了。

刘小冉说,那段时间,说不着急是假的。因为不能开业,她每天要往里搭钱。

4月份餐饮业重启后,刘小冉发现沧州的甜品市场有点饱和了。考虑再三,她将店铺改做自己最爱吃的流汁大宽粉。

“我在甘肃旅游时尝到的,味道让我一直忘不了。”跟当地的师傅学习后,刘小冉又根据沧州人的口味,将调料汁进行了改良。

4月份的时候,餐饮店虽然还不能堂食,但刘小冉的大宽粉已经在短视频平台上被很多小伙伴知道。“那段时间生意还算不错。”刘小冉说。

生意虽然不错,但还是比较低迷的。为了能多挣点钱,刘小冉想在店铺门口加个三轮车摊位。

家里闲置已久的三轮车,被刘小冉重新利用起来。

她从网上买了好多材料,给三轮车刷漆、加灯串进行装饰。“一共花了2500元钱,一辆美美的三轮摊位车就装扮好了。”刘小冉说。

从那之后,刘小冉白天经营店里的生意,傍晚的时候出摊。因为没有固定的摊位,小摊的生意并不算太好。

4月底,市区御河路上的理享山夜市招商。5月初,刘小冉带着自己的三轮车入驻了进去。

“我突然有种有了家的感觉。”刘小冉开玩笑说,她的摊位火爆了起来。

在入驻理享山之前,刘小冉专门买了把椅子。她想着,没有生意的时候,就坐在椅子上和小伙伴聊聊天。

结果没想到,这把椅子到现在她都没能用上,“每次我刚一出摊,摊位前就围满了人,没有休息的空。”刘小冉说。

如今,刘小冉的小摊每月能给她带来两万元的收入,比店铺的收入还高。

“虽虽累点,但也很快乐。付出有了收获。”刘小冉说起现在的夜市生活,声音里透着快乐。

“塔可”青年

22岁的张景乐到夜市摆摊,目的只有一个:尝试。

张景乐如今还是沈阳一所大学大四的学生,他摆地摊,只是想锻炼锻炼自己。

张景乐家里是做生意的。对于自己毕业后的工作,他还没拿定主意。他说,以后可能去上班,也可能做生意。

虽然一切都是未知数,但张景乐不愿意假期里在家吃闲饭。

张景乐卖的是一种叫“塔可”的美食。“塔可”是一种墨西哥美食。张景乐在沈阳上学时,吃着挺好吃,想引进到沧州。

他花900元买了辆二手三轮车,又买了些装饰材料和做“塔可”用的原料。

出摊的第一天晚上,虽然做了很多的准备,但张景乐还是有些不好意思。

慢慢地,随着顾客越来越多,他也越来越适应自己的角色。

一个月下来,张景乐和小伙伴算了算,每晚都能卖到两千元左右。“刨去成本,基本上还能赚1000元左右。”张景乐说。

对这个收入,张景乐挺满意。

更让他满意的是,他也接触到了形形色色的人,也懂得了更多的人情世故。

张景乐说,虽然有些大买卖人瞧不上摆地摊,但他从没觉得



丢份。

“在这里小试一把,也许能帮助我将来找到更好的出路。”张景乐说。

不啃老、不懒惰,靠自己的双手增收致富,他觉得才是年轻人该有的样子。

玩着卖汉堡

27岁的齐天宇,今年经历的事儿比较多——

他经营了几年的药店黄了;疫情封控前几天,他升级当了爸爸;疫情过后,他和伙伴开始摆地摊创业;他们的地摊火了……

齐天宇和朋友车雪浩摆地摊,是从今年4月份开始。

“我的药店黄了,朋友做厨师的工作也没了。我们索性一起创业吧。”齐天宇说。

两人琢磨了几天,最终决定

从成本低的夜市地摊开始。“不仅仅能卖货挣钱,我们还要引领一种街头文化。”齐天宇说。

两人去献县买了辆餐车回来,自己动手刷漆、焊接,让餐车焕然一新。

4月20日,他们开始进夜市出摊。

第一天晚上,他俩挣了500元钱。

没有很高兴也没有很激动,两人就是觉得这一步终于走出来了。

4月底,理享山的夜市招商,他们的汉堡走进了理享山。

因为食材新鲜,又有专业的厨师制作,所以没多长时间,他们的汉堡就卖火了。

两个人崇尚街头文化,许多年轻人也慕名找他们来玩。

为了让更多的年轻人玩得更高兴,齐天宇在卖汉堡的同时,还定期开始组织主题活动。

为了保证食材新鲜,两人每月都要扔掉好多不新鲜的牛肉。

“顾客的信任最重要。”齐天宇说。自从他们的摊位入驻夜市后,生意算得上火爆。

“我俩一个月能挣到两万到四万元。”齐天宇开玩笑说,这个收入让他很知足,“这比当初开药店时收入还多。”

不仅如此,附近的超市免费给他们提供了摊位,算是“引进”了他们的产品。

“我们准备再弄个餐车,做烧烤、拉面。”齐天宇说。

当初开始做地摊,两人也有心理压力,毕竟是受过高等教育的人,怕面子上过不去。

“生活总会有这样那样的坎坷。”齐天宇说,他觉得努力生活的人最优秀。

开“保时捷”卖“露楚”

当29岁的刘旭和弟弟开着保时捷来到吾悦广场的“汽车尾集”(“汽车尾集”是指人们开着汽车,把货放在后备厢售卖的集市)时,人们认为他们是来玩的。

其实,刘旭和弟弟跟很多摊主一样,是来卖东西的。

刘旭在摆地摊之前,在光荣路上做男装生意。

因为疫情,很多服装工厂没法开工。他们店里的夏装已卖完,而秋装上不来货。

刘旭和爱人以及弟弟做起了小食品——泰国露楚。

虽然只是一个简单的地摊生意,但三人一点也不敢马虎。

刘旭和弟弟负责制作、摆摊,刘旭的爱人负责推广运营。

材料选最好的,不添加任何添加剂。“我们还保证当天做当天卖,卖不掉的就扔掉。”刘旭说。

为了保证卫生,虽然食品不直接接触后备厢,但刘旭还是在每天出摊前给后备厢消毒。

最开始他们在一个售楼处组织的夜市卖,后来在沧州商城附近卖,后来转到吾悦广场“汽车尾集”来卖。

制作露楚需要泡发绿豆,刘旭每天早上6点钟起床泡绿豆。

“以前卖服装的时候,我经常是夜里忙、白天睡。”刘旭说。

为了做露楚,他们的作息已经被硬生生调了过来。

刘旭说,他们一个月也能有上万元的收入。

虽然这收入和做服装比起来,还差不少,但至少这段时间他们的心情阳光了很多。

不仅仅如此,刘旭还开始想着引进糕点新品。“做地摊也要越做越好。”刘旭说。

刘旭每天也都会去服装店里打扫卫生、开门营业。

“我们盼着一切都好起来的那一天。”刘旭说。

“人生总会有起起落落,无论遇到什么情况,打起精神头来乐观面对,总没有错的。”刘旭对未来充满了信心。