

商品越来越时尚,摊位越来越精致,摊主大多是年轻人,潮酷的新青年爱上“花式摆摊”,也为城市夜经济增添了时尚气息——

沧州街头,“小挣青年”的“花式摆摊”

本报记者 张丹 祁晓娟 李小贤 吴艳 摄影报道

一辆墨绿色老款桑塔纳旅行车,打开后备厢露出金属感十足的咖啡设备和精致的标识。一杯杯咖啡从这辆别有“腔调”的移动咖啡车上被做出来。

手捧这样一杯咖啡,对于爱时尚的年轻人来说,不仅仅是舌尖上的满足,更是时尚生活的一部分。

这是王忠杰的摊位。
34岁的王忠杰,主业做装修,业余时间夜市上卖咖啡。

“佛系出摊”

“小挣青年”近期成为社交网络的热门话题。今年五四青年节期间,一部短片《小挣青年》受到人们广泛关注。短片通过平实但动人的“攒小收益,过小日子”的青年群像,展现当下青年勤劳向上的精神风貌。说这群年轻人是“小挣青年”,是指他们每天都有收益、能小挣一笔,也形容不追求“快挣钱挣大钱”的状态,他们能按照自己的节奏慢慢积攒,一步步实现自我,挣得未来。

在沧州就有这样一群“小挣青年”,王忠杰是其中一位。

王忠杰是从2021年上半年开始在夜市上卖咖啡的,理享山夜市、清风楼夜市等几个夜市他都去过。

“我本来就是一个比较喜欢时尚的人,也很喜欢咖啡文化。”王忠杰说,他经营着一家室内装修设计室。从2020年起,受疫情影响,很多年轻人走上夜市摆摊创业。他当时被这些人的生活热情所感染。偶然间,他在网上看到,有的城市开始兴起移动咖啡车,甚至还有人开咖啡车边卖咖啡边旅行,他也心动了。

琢磨了一段时间,王忠杰就开始行动了。几经打听,他买来一辆二手桑塔纳旅行车,把整个车身刷成墨绿色,购进做咖啡的设备,利用自己的设计专长,设计出精致的咖啡杯和标识。

一切准备好后,他就上街了。

王忠杰到现在还记得,他刚在夜市上支开摊位时那种“耀眼”的感觉。

“两年前,移动咖啡车在沧州还是个比较新鲜的事物。”王忠杰说,很多年轻人围住了他的摊位。

他用咖啡豆现磨的咖啡粉,调制好一杯咖啡,价格12元到22元不等。摆摊的第一个晚上,王忠杰的摊位就吸引了很多喜欢时尚元素的年轻人。

后来,他的移动咖啡车一度火爆起来。“我刚把车开过去,就有二三十人站在那里等着了。”王忠杰说,那段时间,他一晚能卖到两三千,生意不是特别好的时候,也能卖到几百元。

赚钱是一方面,王忠杰说,他更想追求一种精神上的享受。“老款桑塔纳旅行车是我喜欢的,咖啡也是我喜欢的,闲暇之余和志同道合的朋友坐在咖啡摊前喝着咖啡聊聊天,更是我喜欢的。”

为了让大家更惬意地享受



莫玉娟穿着汉服卖发簪

咖啡,王忠杰还曾在摊位前摆上投影仪和幕布,几位朋友在熙熙攘攘的露天夜市上,喝着咖啡,聊着天,看着喜欢的电影。王忠杰说:“这就是我想要的,让忙碌的人在我的小摊位上,能停下脚步享受一下生活。”

从在夜市上摆摊开始,王忠杰就在车上挂了一块儿布,布上写着“佛系出摊”。到现在,王忠杰一直也是“佛系出摊”。

“装修设计还是我的主业,主业、副业兼顾,努力生活,我希望能踏踏实实过好每一天。”王忠杰说。

穿着汉服卖发簪

9月12日傍晚,当人们来到莫玉娟位于理享山夜市的摊位前时,不由得感觉自己“穿越”了。

每次出摊之前,莫玉娟都会认真打扮一番。身穿汉服,手摇团扇,盘着精美的发饰,莫玉娟的装扮让人眼前一亮。

莫玉娟面前的小摊更是精致,不仅摆着上百个精致的古风发簪,还摆着蒲扇、面具等。

莫玉娟今年34岁,以前做过美发师,卖过小吃。在摆摊的过程中,她发现,现在的年轻人越来越喜欢汉服,穿汉服的人也越来越多。“很多人喜欢穿着汉服去清风楼、朗吟楼、南川楼打卡拍照,我的发簪就受到了很多年轻人的喜爱。”莫玉娟说。

穿汉服的人需要搭配一个古风的发型。莫玉娟摊位上的发簪款式多样,有木质的、有金属的,上面配有花朵、流苏、玉石等缀饰。发簪的价格从10元到50元不等。

莫玉娟发现,不少来到她摊位上买发簪的年轻人虽然喜欢发簪,但不会盘发。

用一支发簪盘发,难倒了不少女孩子。这对于莫玉娟来说,简直是小菜一碟。只见她手握一支发簪,几十秒的时间,就盘出了温婉典雅的发型。

为了让顾客盘出更多更美



王忠杰的移动咖啡车很受年轻人欢迎

的发型,莫玉娟还到网上学习,然后教给顾客。

“我最多一晚上卖了1000多元。”莫玉娟开心地说,以前,她在清风市集摆摊,现在搬到了理享山夜市。

一些顾客和莫玉娟成了朋友。她们穿上轻盈飘逸的汉服,用发簪将长发挽起,拍出古风照片,还分享给莫玉娟看。每当得到顾客好评时,莫玉娟特别高兴。

将爱好变现

今年夏季,23岁的陈晓颖也加入到摆摊的队伍中,成为一名自制手串摊主。

她白天上班,晚上摆摊,日子过得很充实。在她看来,摆摊比上班要放松,时间自由,而且还能把爱好变现。

生活中,陈晓颖喜欢用珠子做手串,除了自己戴,还会送一些给朋友。

今年夏季,沧州的夜市经济格外火热。陈晓颖身边的一些朋友开启了摆摊模式。陈晓颖在逛夜市时看到,很多年轻的摊主将小摊装扮得很有氛围感,他们有的卖甜点、咖啡,有的卖鲜花、团

扇,吸引了不少年轻人驻足。陈晓颖想,她喜欢做手串,摆一个自制手串的小摊也不错。

买来漂亮的珠子、好看的桌布,制作了宣传条幅,陈晓颖在理享山夜市的摊位“开张”了。

陈晓颖的摊位不大,摊位的展示架上摆放着各种各样她亲手做的手串。其中,有些手串还融入了中式元素,既复古又新潮。木质收纳盒中则分类放着颜色不同、大小各异的珠子,有琉璃珠、瓷珠、木珠等。珠子在灯光的照射下,显得更加漂亮。

在陈晓颖的摊位上,顾客既可以购买成品手串,也可以自己制作心仪的手串。“每个人的喜好不同,一些顾客在自制手串过程中,可以加入自己的创意。”陈晓颖说。

陈晓颖的摊位上经常围有不少顾客,有独自做手串的,也有闺蜜、母女同来的……陈晓颖长发飘飘,画着精致的妆容,手腕上戴着自己制作的手串。当顾客咨询时,她会给顾客详细介绍,声音温柔。

陈晓颖说:“我喜欢做手串,在这里可以和更多人分享这份快乐。看着他们制作完成满意的

手串,脸上露出灿烂的笑容时,我更开心了。白天工作带给我的压力也缓解了不少。”

“摆摊收入快赶上工资了”

暑假刚过,杨若冰的三明治小摊又准时出现在市区天成名著小区附近。

22岁的杨若冰是市内一家私立幼儿园的老师。

杨若冰说,最初摆摊是因为疫情期间停工没有了收入,她不想啃老族,看到小红书上有很多年轻人外出摆摊挣钱,自己也想着干点啥。最终,她选择了卖三明治。

“我当时觉得有很多人做,这门生意应该不会太差,三明治也很容易做,投入成本较低,就算卖不出去也无所谓,大不了自己吃掉。”杨若冰说。

杨若冰的三明治摊虽然只是一个流动的电动车小摊,但是网红格子布垫、夜光招牌、文艺小摊名、五彩灯串、小清新风格的包装袋等让小摊显得格外亮眼。

“光前期这些准备我就花了近800元,主打就是一个精致感。”杨若冰说。

两片面包,夹上鸡蛋、蔬菜和肉,再用淡绿色配英文字母的包装纸打包后,三明治瞬间颜值倍增,非常吸睛。

第一次在夜市摆摊时,杨若冰只做了两种三明治,一共10个,定价6元一个,结果一个多小时就卖光了,净赚30元。

虽然挣的钱不多,但这却给了杨若冰继续大干一场的信心。

随后一段时间,杨若冰又研究出了10多种三明治。后来,工作恢复正常,杨若冰却已经喜欢上了摆摊的感觉,每天下班后仍然去摆摊。

去年,在朋友的推荐下,杨若冰将小摊摆到了现在的地点,有了一群固定的食客——十几名女大学生。

杨若冰和这些比自己小一两岁的女大学生们相谈甚欢。一次聊天中,一名女生说了一句:“我晚上想减肥了,以后你早上出来卖吧!”

一句话给了杨若冰新的启示。于是,她每天早上6点50分,准时出来摆摊,让她惊喜的是,早上生意比晚上还好。最多时,她一早上卖了50个三明治。

后来,杨若冰还建起了自己的早餐预订群,每天都有不少老客户提前预订产品。

“算下来,每个月摆摊的收入都快赶上工资了。”杨若冰笑着说,她觉得做一个“小挣青年”挺好。

记者走访沧州夜市上多个摆摊的年轻人了解到,他们摆摊或是为了将爱好变现,或是为了体验生活,或是希望多交一些朋友,亦或是将它当成解压的一种休闲方式。

这些潮酷的新青年爱上“花式摆摊”,也为城市夜经济增添了时尚气息……