

摆摊攻略五花八门

在抖音搜索“摆摊”，话题播放量达479亿次；在小红书上搜索“摆摊”，推出一堆热点话题“摆摊卖什么美食”“摆摊需要什么工具”“摆摊创业小吃推荐”；而在豆瓣，诸如“地摊货源评测”“十年地摊大神经验分享”的各类帖子更是被摆摊爱好者疯狂浏览。

卖什么，在哪卖，这些放在以前只能自己琢磨的经商难题，如今在互联网上有着五花八门的答案。摆摊教程、原材料如何采购、成本如何降低、在哪摆更合适、摆摊成果如何，诸如此类的分享帖应有尽有。网友“黄腿肠”分享的摆摊卖烤肠要点就在朋友圈里广为流传，“黄腿肠”从不同品牌的烤肠要用什么火力烤，到烤肠的调料需要准备多少种，再到摆摊工具的清单和购买渠道，他都一一列出，甚至在选址和售价上都给出了建议，可以说事无巨细地分享了自己的摆摊经验。

除了“清单式”的攻略，网友们更多的是分享自己的摆摊经验。社交网站上一条摆摊卖提拉米苏的视频仅点赞量就超266万，评论区最火的问题是“提拉米苏做法教程摆摊”。昆明网友“摊里摊外”在视频中分享了他的摆摊经验，他认为摆摊要根据周边消费水平和消费习惯来调整售卖的商品和价格；在摆摊的时候还要主动展示和介绍自己商品，进而吸引顾客的注意力；他还提到摊位的设置一定要有创意，才能在众多的摊位中脱颖而出。

记者在某社交平台上以“摆摊”为关键词进行搜索，发现不少网友还分享了自己摆摊的收入，有摆摊8小时收入3500元的，有摆摊3天收入500元的，也有摆摊一个月挣2万元的……当然也有网友摆摊半个月依旧没有回本，网友“UU”摆摊投入了2100多元，摆摊18天收入不到800元，最后放弃摆摊，把摆摊设备卖了，依旧亏损600多元。

提高调性更加多元

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。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……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。

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转变。从前，她觉得，一些缺乏生计手段的人才去摆摊，挣得很少；实质上，他们可能比上班的年轻人挣得多。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，他说摆摊其实是个“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

# 摆的是佳境 摊的是困境

花式摆摊，年轻人的致富捷径？



摆摊者的移动鲜花车

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。

年轻人为何热衷花式摆摊，是不是一条摆脱焦虑捷径？多位从业人士表示，年轻人不要盲目跟风，摆摊不是买彩票，不要想着一蹴而就。

元。因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。”

背后辛苦只有自知

摆摊背后的辛苦只有自己知道。在某集市，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……

小尹是记者在昆明吾悦广场附近走访时注意到的。“上学的时候，我们买洋芋丝鸡蛋粑粑做早餐。工作以后就很难买到，但是又特别想吃，所以我就开始自己在家做。”小尹说。自己在家试做成功后，她还邀请朋友来试吃，朋友当时评价很高。在朋友鼓励下，小尹顺利迈出了摆摊第一步。

小尹卖的洋芋丝鸡蛋粑粑价格不算贵，便宜的6元，最贵的12元。“工作日我一

般就准备二三十份，卖完就收摊，刨去成本一天能挣50元左右。”小尹说。

小尹坦言，刚开始的时候并没有信心，所以一心只想能回本就行，所以价格也不贵，“但是从备货到出摊，需要花费很多精力，所以最近一直在纠结要不要涨价，但又担心影响到客流，更赚不到钱。”

记者在昆明街头走访中发现，有的年轻人把摆摊从兼职变成了全职，阿阮就是其中一个。“生活自由，时间规律。”这是阿阮选择全职摆摊的重要原因。“我现在每天早上9点起床备料，上午11点出摊，到下午1点收摊然后去健身，下午4点又回来开到晚上10点。”阿阮分享了他全职摆摊后的生活作息。“我计算过，当每天的营业额稳定在500元左右的时候，摆摊可以养活自己，所以我就在营业额达标后，辞去工作开始全职摆摊。”

对于网红辣条摊主沐心来说，这3年来的艰辛，回忆起来历历在目：“虽然每次出摊都带椅子，但我基本不坐，还要不停地吆喝。”

纵深

靠摆摊致富不现实

对于大多数年轻人而言，摆摊主要还是为了“搞钱”。摆摊是一种最低成本的创业模式，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。

在廊坊市大柳树夜市因为“卖娃”而大火的网红青蛙摊位，摊主是一位名为“北漂蛙”的青蛙人偶，除了“卖娃”，摊位上还有玩偶、帽子、钥匙扣和小摆件等各种青蛙元素的物件。

蛙服里面是一位曾经意气风发的创业者，3个月前，创业失败后，他选择成为青蛙人偶中的一员，“那时候青蛙人偶还没有大火，选择穿上蛙服，只是为了不让熟悉的亲戚朋友看到我的窘境。”

同样因为创业失败而摆起地摊的还有沐心。沐心曾是一名教育行业创业者，师范专业毕业后跟朋友合伙开了一家教育机构，做中小学生的学科辅导。但2年后，“双减”落地，沐心的辅导机构随之关了门，自己也背上了十多万元的债。创业失败后，沐心很快找到了一份教育相关的工作，但工资只够自己吃喝，为了尽快赚钱还债，她迫切想找到赚钱的副业。她直言：“靠摆摊致富可能不现实，但只要肯吃苦，赚钱还是不成问题的。”

提醒

年轻人别盲目跟风

摆摊不是买彩票，不要想着一蹴而就。年轻人不要盲目跟风，哪怕只是投资一两千，也要谨慎，不能是“你光看见我吃肉，没看见我挨打”。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。

走访中，记者发现像小尹和阿阮这样有稳定客源和收入的摊主并不多，一些摊主只能“保证不亏钱，甚至少亏钱”。打开社交平台，以“摆摊”为关键词进行搜索，有不少网友分享了自己摆摊成功的经验，看得令人蠢蠢欲动，想要推起小车就开始摆摊。但同样也有很多“摆摊劝退”的分享，不得不让人冷静下来，认真思考摆摊的可行性。

网友“蚝久不见”在某社交平台上分享了他的摆摊经验，他说，刚开始的时候大家心里都很激动，所以干劲十足，但在摆摊一个月后，就会因为摆摊的自由性而变得懒散，导致最后出现“三天打鱼两天晒网”的现象。

从网友的分手中不难看出，摆摊存在找到好位置难、无法预估客流量、商品竞争力低、摆摊位置不合法等问题，更有可能面临这类法律风险，比如食品安全、三无产品等。在记者采访过程中，也有不少摊主坦言，“入局须谨慎，不是摆摊就能挣钱。”

综合中青报、开屏新闻、燃次元等

广告

新时代 新征程 新重庆

文明是成功的花蕊 文明是快乐的源泉

学习践行《重庆市文明行为促进条例》

市委宣传部 市文明办 宣