



三面财经 新动能

氛围感拉满，年轻人花式摆摊带来新机遇

中青报 中青网见习记者 赵丽梅

摆摊，让一些生活在两点一线上的年轻人，多了一个点。拐角。

靠着3500元起家，通过摆摊及其衍生经济，年入百万元，这是北京90后乐乐的经历。受新冠疫情等因素影响，乐乐经营的3个连锁餐饮店倒闭了，欠了200多万元，无奈她开启了创业门槛最低的摆摊，没想到这也让她的生活出现了拐点，从谷底向上拐，现在她已站在了山腰。

一人一车一狗，一边环游中国，一边摆摊，这是90后、毛驴咖啡主理人苏成功去年2月以来生活的写照。白天，他开着房车去探索一座座城市，到了傍晚，他把车停靠在当地的某个集市，打开后备箱，开始卖咖啡。集市结束，后备箱一关，房车就是他的第二个家。去年，他走了5.3万公里，相当于从北京开车到西藏走了18趟。小小的后备箱，让苏成功的生活半径无限延伸，现在他想让自己的生活轨迹遍布中国。

80后男生任何与朋友投资300万元开餐厅，试营业的第一天，疫情来了，餐厅还没开门，就欠了钱，摆摊成了他迂回自救的方式。他说，摆摊的启动资金还是借的，没想到后来做得风生水起，与朋友两年内在长沙的网红夜市拼出了4个摊位。

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。我一毛钱进账了，算了，不紧张了，来吧！

其实，负债后，乐乐找了工作，但一万多元的新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，她越来越顺手，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。

同样，第一天摆摊对于任何一样难忘。2021年6月1日，任何与妻子第一次在夜市推着移动餐车售卖。当时，他总觉得路上所有人都用异样的眼光盯着他，发抖的手和身体都传达着心里想着的丢脸二字。在他的观念里，摆摊很丢人，家里除了妻子外没有一个人支持他，父母觉得这是最没出息的谋生方式。

好在第一天上摊的东西卖空了，收入3000多元。那天我的自信心爆棚了，感觉世界都是我的。他说。

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。任何在体制内工作过8年，因为不满足于朝九晚五式的生活，他裸辞了，开始创业。创业遇阻后，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，还要交每月销售额的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分钟内有多位顾客下单。今年，随着苏成功表妹的加入，摊位上又多了奶茶。

很多时候，赚钱和追求快乐，总要有一个在路上。去年2月，受疫情冲击，商场经营受到明显影响，作为商场的管理人员，苏成功的薪水也少了一半。苏成功一直喜欢到处去旅游、露营，现在商场经营不好，他便想着出去走走。于是他开着房车出发了，累了，就停下来，打开后备箱，冲一杯咖啡小憩。很多路人上前问：卖吗？问的人多了，他就兼职卖起了咖啡，没想到收益不错。

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。

同样想换种生活方式的还有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三天。

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，上班就像行尸走肉，一下班就躺平玩手机，其实心里很焦虑，但找不到好的赚钱方式。一个偶然的契机，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。

95后姑娘张敬（化名）与丈夫想要更丰富的业余生活，从去年10月开始，他们开始了三天打鱼两天晒网式摆摊。下班后，他们来到夜市卖小吃，夏天的晚上，有时一天能收入2000元。她说，这样虽然很辛苦，但很快乐。

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。

任何感觉，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。任何观察到，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，有人踩着高跟鞋，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。她对摆摊的观念也有了很大的转变。她认为，首先要用好原材料，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，苏成功有如指

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，有人踩着高跟鞋，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。



2月10日，在日落集市，一位摊主结束了当日的摆摊，正在收拾摊位。

中青报 中青网见习记者 赵丽梅/摄



2月10日，在日落集市，前来摆摊的人不少。

中青报 中青网见习记者 赵丽梅/摄



2月10日，在毛驴咖啡摊位前，苏成功的表妹正在制作饮品。

中青报 中青网见习记者 赵丽梅/摄

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。

把摆摊搬到线上

相较于摆摊老江湖，年轻人更懂得花式摆摊，其中，线上+线下的摆摊模式成了很多年轻人的标配。

任何也是花式摆摊的一员，他与妻子配合，妻子更多负责摆摊，他更多是通过短视频或直播分享摆摊经历以及普及一些摆摊干货，例如《干货！给新手的几点忠告》等。

他观察到，年轻人更注重将抖音、小红书、微信群等线上渠道维护好，一方面从线上引流，吸引C端的消费者来买产品；另一方面，吸引B端的客户来合作、加盟等。他说，这也将他们与上一代摆摊人区别开来，他们的收入也因此更胜一筹。起初，任何做视频更多的是单打独

斗，现在他已经有专业的视频团队。另外，他也在线上售卖一些摆摊的课程。他说，最近，人们摆摊的热情高涨，一天最多有几百人来咨询他如何摆摊。

一边摆摊，一边直播，一边做短视频是乐乐的常态。起初，乐乐做自媒体，是想给自己留条后路。她的设想是，粉丝量达到100万人，她就去做直播带货。但她很快发现，自媒体的收入远低于她的预期，一条播放量达30万的短视频，她才拿到400多元佣金。随着粉丝越来越多，她的路子也越来越

越宽，有人给她介绍免费摊位，也有人给她介绍顾客。不少粉丝也想摆摊，询问她如何做、在什么地方摆、利润率多高、怎么吆喝，还有不少人想直接找她拿货。最初，她把这些人直接推给了她的上家，但粉丝拿到的货质量参差不齐，卖得不好，又来找她。她知道摆摊起步的难度，也看到了自己做货源的利润，于是，她着手做起了货源。反正能挣钱的，我都做。

目前，陆续已有1万多人从她这里拿过货，这些人分布在全国各地。其中，有的人一天的流水能达到1万元。乐乐的仓库也越来越大，从200多平方米扩展到了500平方米。

另外，乐乐也很注重社群运营，每到一个月地方摆摊，她就建一个群。基本上每5公里就建一个群，每个商圈还建有单独的群，在群里通知大家，在哪里摆摊有时，也可以提供送货上门服务。也有顾客买着买着，就成了玩具代理。

随着她的玩具版图越铺越大，收入也越来越高，去年，她的纯利润已经破百万了。其中，摆摊的纯利润约35万元，做货源的收入在70万元左右。乐乐说，她挺感谢玩具，去年8月，我还清了债务。

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。任何很看好摆摊的前景，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。任何认为，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。

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，大集上的摊位都支上了，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，干了几次，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个月后，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，反而亏了钱。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。新手除了要做好吃苦的心理准备，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，有一些人还在摆摊摊儿，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，北京一个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天的流水已破百万了。

谈到今年的盈利目标，她说，怎么着也得翻倍吧！