



## 历练 从地摊上开始 那些摆地摊的大学生

文 / 陈丽丽 图 / 姚志伟

“现在的大学生很厉害啊,在学校就会自己做做小生意,开开小公司了。”“是啊,我还听说有大学生不跟家里拿生活费,就靠自己打工呢。”

“我们学校就有同学利用休息时间在夜市摆摆摊、在网上开开网店,几天就赚了一个月的生活费,有个同学开网店一个月就挣3000元呢……”

最近,常听到周围的朋友们在谈论着大学生,说到现在的大学生早早地就认识到找工作难的问题,从进大学校门那时起就开始锻炼自己,积累社会经验了。这不,我们专门找了一些有这样经历的大学生,听听他们不一样的故事。

### “久经沙场”的地摊 MM

**摊主:**小Y (去年毕业于浙江旅游职业学院)

**摊位宝贝:**从爸妈的批发店里进的饰品、挂件、绒毛玩具等

**摆摊时间:**近一年

**摆摊心得:**最初轻易的成功让我放松了心理,终于在跌倒后又从零开始,现在把“吃一堑,长一智”这句话牢记在心,相信可以从这些小事中积累不少经验

周末下午4点半,舟山东路宝丽眼镜店旁边的那条弄堂里,夜市的摊主们已经纷纷摆开架势,摆放起各自的宝贝。到了傍晚六七点钟,夜市正当时,路灯下的他们一个比一个忙得热乎。如果你是第一次来这里一定很饱眼福:地上铺好的毯子上、简单的三轮车上、窄窄的钢丝床上,各式玩具、饰品、衣物……保管看得眼花缭乱;学生们或是三三两两,或是四五成群,有打扮时髦的漂亮MM,也有发型酷酷的男生,给这条路增添了另一道靓丽风景;吆喝声、询价声、闲聊声和欢笑声,此起彼伏,回荡在路的上空。

#### 毕业实习后直接就摆上地摊

不知道为什么,一看到小Y的时候,就觉得这位摊主一定有故事,很想过去跟她聊聊,可她很忙。摊位前顾客不少,有问价格的,有在挑选的,还有在付钱的。我在她的摊位旁边站了许久,等顾客都走了,才走到她身边。走近,蹲下来刚开口问,她就热情地起身把惟一的那张小凳子让给我。她说已经蹲习惯了,“久经沙场”了,从吴山夜市、淘宝夜市到舟山东路,练就了一招蹲功夫,让我安心坐着。“够直爽,够热情,果真没猜错!”我心里暗暗想。

小Y学的是旅游专业,曾经在旅游公司实习过三个月,但由于感觉那些工作不是自己喜欢的,所以3个月实习时间一到,她就离开了旅游公司,准备走一条自己喜欢的道路。她决定从摆地摊开始做,积累一点经验后再做大生意。

说到摆地摊的故事,她笑了笑说还真有不少开心和心酸的事。去年她爸妈因为老家生意不利而来杭州打拼,在杭州汽车东站小商品批发市场开了小商品的批发店,小Y没了去旅游公司工作的念头后,爸妈也合计着让她先在外面练几年,等一切熟练了再从长计议。她带着爸妈给的600元本金和自己店里的一些手机挂件、项链和几件衣服约300多块钱商品进军吴山夜市,开始摆摊生活。“先交了一个月的摊位租金600元,接下来就得靠自己了。当时想想还有些担心,但第一天做下来生意不错,一个晚上赚了300多块。那一天之后,信心满满。不到一个月的时间,我已经把生意做得很红火,夜市上的不少摊主看我的生意那么好都问我在哪里进的货,结果都跟风到我爸妈的批发店里进货,一下子我爸妈的店也成了东站长批发市场里最热的一家。”

#### 一放松,居然被骗了

小Y说着说着意犹未尽,“那时候还有一个开店的朋友帮忙,跟我介绍新出来的安娜苏皮夹很好卖,我一下子进了100多个,结果卖的第一个晚上就把进这批皮夹的本钱收了回来,心里不知有多开心,压力也没了,觉得这些生意真好做,自己还积累了

一些资金。”

后来,小Y想把生意做得更大些,听一个朋友介绍说化妆品生意更好做,于是用先前积累的一些资金进了点货,生意确实不错。几次接触后,小Y自己单独跟供货商“一手交钱一手交货”了,一切还算顺利,因此对那个供货商产生了一定信任感。可有一次,小Y直接打了几万块钱到供货商的账户上,想让供货商直接把化妆品发过来,她前功尽弃——那个供货商收到钱后突然“人间消失”,她的本金石沉大海……说到这些,小Y脸上一下子暗淡了。她说,一切又回到了零,转到舟山东路是她的重新开始,所以现在她把“吃一堑,长一智”这句话牢牢记在心里。吸取教训后的她,现在对一切都小心许多,不再轻易相信他人了。

#### 地摊上收获温情

小Y说刚来舟山东路摆摊时,还不适应,找了个好朋友来陪,直到过了一个星期后才适应过来。不过几个月下来,小Y和旁边的几个摊主已经成了好朋友,一边的JJ有事跑开了她会帮忙看摊位;偶尔有一天到傍晚5点钟小Y还没到就会接到周围摊主的电话,问她是不是身体不好没来还是有什么事情耽搁了,需不需要帮忙,她说一想到这些心里觉得真开心。

在舟山东路的这个夜市里,小Y算是老手级别的摊主了,无论是在摆摊时间上还是经验上,所以她时常会帮帮新来的小摊主。在这里,小Y积累了一群固定的顾客,也常常会有MM过来问问某个款式的项链有没有啊,到货了让小Y通知她;还有MM把在工联或龙翔看到过的挂件仔细描述一番,让小Y帮忙去带,留下电话,说货到了一定通知她。她说这样的顾客不少,有些还让她哭笑不得。有次一位MM看到小Y的摊位上的某款项链跟她在工联花了50多块钱买来的一模一样,一问小Y这里的价格只要20多块钱,这个MM就伤心得直跺脚,“责怪”小Y怎么之前不跟她说这里也有卖,要不然她可以省不少钱呢……这样的事发生过多少,小Y说一下子也记不起来。小Y现在进的货都是她爸妈的店里的,但都是先付钱后取货的,只是在选择上有些优势,她能挑选到店里最新款的一些饰品和挂件,所以在这里很受欢迎,也很好卖。

#### 摆地摊很锻炼人

小Y理了理摊位上有点乱的饰品,一件件重新整齐地摆好:“摆地摊其实还是一个很锻炼人的事情,在外行人看来就晚上摆摆地摊,白天一定会很空没事做,事实上并不是这样。白天要准备很多事情,还要考虑晚上卖些什么,应该怎么应付临时发生一些事情等等。等到下午3点就要开始装装备,随时出发。傍晚5点到9点是黄金‘工作’时间,晚上10点左右回家。第二天又是一个新的轮回……”

“摆地摊,在不少人看来觉得没光彩,也是小事,不能像大事业那样红火,但我会继续,再锻炼一段时间,为以后做大生意多积累一些社会经验。这样的经历也很有趣,可以接触到各式各样的人,而且还能磨练耐心,我感觉现在我的耐心就已经比一年前好了N倍了。”小Y美滋滋地说。