



黑子:

年龄:28
摊龄:2个月

在众多杭州本地人摆的夜市里,一个操着北方口音的男人显得很跳眼。摇曳的灯光下面是一个个长相独特的布偶,这个男人便是这些布偶的主人,人们亲切地叫他黑子。没想到的是一个五大三粗的男人,卖的竟是自己亲手做的手工娃娃,还有的便是他去各个地方淘来的首饰,有的来自尼泊尔和西藏,有的来自云南、贵州。



80后的卖家都很拽

文/本报记者 周乐乐 摄/姚志伟

这个很“拽”的卖家

都说吴山夜市上的卖家们很“拽”,84年出生的李诚就是其中一个。“跟我买东西,从来都是一口价,从我一开始在这儿就这样。这也不是什么‘拽’不‘拽’的,我周围一圈朋友都这样。东西好自然价格就不能低了,像我,板鞋一

定是超A的,一双还只赚十块钱,能低哪儿去?其实你们说夜市上东西便宜,那都是清仓大甩卖给‘惯’出来的。”李诚说,这些年,吴山夜市的摊位费涨得厉害,不少人“打游击”似的做一阵就走了,那时候的清仓是不计成本的。

现在,李诚还开了一家“淘宝店”,女朋友晚上下班后会来这里帮忙。“不过要是让我找份‘朝九晚五’的工作,嘿,没六千一个月我还真不会去。”

摆摊让我发现了生活

文/本报记者 徐秀秀 摄/姚志伟

辞去设计总监的工作 为的是童心未泯的梦想

黑子来夜市才两个月,不过这对他来说是一种全新的生活,他没有太多的生意经,纯粹的投石问路,说得更多的是他自己设计的品牌“镜子”。两个月前他还肩扛某杭州服装品牌设计总监的头衔。

半年前,他去了趟西藏,发现自己心底的那一丝童心未泯,觉得应该以某种形式得以存在,于是“镜子”诞生了。镜子就像是人的内心,人都有两面性,通过镜子人们可以看到另一个自己。而黑子设计的布偶也都带着矛盾的两面,不规则的脸谱和身材,充满了无限想象和夸张。而吴山夜市成了他产品的最初市场,“这里来逛的年轻人多,应该会喜欢吧。”

虽然一个他亲手制作的布偶要卖到400元,也许是夜市上最奢侈的娃娃了,但是黑子的生意却一路上升。“刚开始,我每天都要和客人解释是我自己做的,可能我长得太粗犷了,没有人相信。”

一个台湾人在他的摊位 一口气花了5000多元

很少有人像黑子这样一开始摆摊就可以尝到甜头的,更何况在租金日益昂贵的现实里。虽然第一个月他卖的东西常常因为太贵,被客人出言不逊,但是第二个月他就已经在吴山夜市小有名气了。前不久,一个台湾人在他的摊位前驻足许久离去,过了几分钟又折了回来,把摊上所有东西挑选了一遍,买走了5000多元的东西,其中包括黑子做的六个布偶。说起这件事情,黑子满脸幸福,要知道那种感觉很难形容,就像找到了知心的朋友,又像是做成了一笔大生意。“这个台湾人,让我对‘镜子’超级有信心,我现在依然经常和他联系,交流,成了朋友。”

说起客人,也许是这些夜市摊主最大的财富。“我的很多客人后来都成了朋友,到他们生日的时候我会一一给他们送自己做的礼物,或者亲手画贺卡给他们。他们让我看到了在夜市做生意的乐趣和真正意义。”很奇怪,来买黑子的布偶的客人,最小的是8岁的小朋友,最大的是60多岁的阿姨。“每个人都有自己童心未泯的一面,这一点都不奇怪。”

下雨天也阻挡不了出街 摆摊完全看的是心情

下雨天会成为很多卖家休息的理由,不过黑子去不去摆摊完全看的是心情。有的时候他可以一个人在家做布偶做上一星期不出门。“状态不好就不去摆,不想把不快乐带给客人,我做的东西都是快乐的,有感情的。”

有的时候,下着蒙蒙细雨,黑子却拉着他的布偶们站在雨篷下依然笑容满面。他觉得只要高兴,就可以把快乐带给别人。

这个在山里长大的男人,说要把一切美好的东西带给喜欢美好的人。

问:夜市摆摊的经历,对你有什么影响吗?

答:我发现,我找到了生活。从前都靠自己的幻想在设计产品,现在我才发现生活才是设计的源泉。比如我以前从来不买很便宜的袜子,也从来不注意杂七杂八的小东西。但是在夜市里我发现那才是生活,我愿意融入这样的生活,我也愿意和客人交朋友,那些都是生活的一部分。

问:有想过摆摊到什么时候吗?

答:每个阶段的经历都有其不同的价值,摆摊是一种,将来会把品牌做大吧,开出实体店了,也许就是另一个阶段了。

李诚

年龄:25岁
摊龄:1年7个月

李诚,是我们在夜市上盯上的第一个“卖家”。六点不到,他和他的“超A”板鞋们就已经“就位”了;而他,正很小心地用保鲜膜把样鞋裹起来:“看的人太多,这样鞋子不容易脏。”



问:一个月的收入不低吧?

答:不好说,去年还不错,不过今年的生意越来越难做了。我现在房贷、车贷加起来一个月要还三千多呢,压力不小啊。

摆夜摊,“情商”最重要

做过建筑、房产、宠物业,李诚最终选择在夜市里,他管这叫“练摊”。“我是2006年11月份来这的,之前从没做过生意,因此前面四个月都不太会说话,不过现在见多了,人也慢慢活络了。在这里能遇到各式各样的人,算是我人生最大的财富了。”

“比如说这条摊位线吧。”李诚指着脚边一条已经被磨得褪了色的白线说,“很多摊主为了它吵架、打架,要知道这一平米的摊位可是寸土寸金的地方啊,哪怕多一分都可以摆上一溜小玩意了。”正说着,旁边一位卖化妆品的大妈对着他嘟嘟嘴:“李诚,摊位往那挪挪吧,今天多了新货。”他马上把自己的摊位收拢紧。

“邻里关系很重要,毕竟每天都要在一起,还要相互照顾呢。”天渐渐黑下来,李诚把自己的三脚插头插进那个大妈的插座里,娴熟得就像在自家一样。在我采访的时候,就经常会有别的摊主来找李诚闲聊几句:“今天不六二(6月2日)嘛,我们讨论去哪夜宵呢!”

每天都要看天气预报

“做夜市和别人最不同的大概就是每天要看天气预报吧。”李诚告诉我,摊主们最怕下雨,还最怕雷阵雨,一阵大风一阵雨的,一准得收摊。“那时候场面可壮观了,每个人都顾着多收点货,不过那时候要是你在夜市,也保准能淘到最低价——能卖的就卖了!”

“不过偶尔,我还是蛮喜欢下雨的,毕竟有时候也想偷偷懒啊,不下雨的晚上不来摆摊心里会很愧疚,而一下雨,时间真的就是自己的!”

问:最喜欢夜市的什么?

答:自由,想偷懒的时候就给自己放个假,比一般开店的人要舒服多了。还有,我很喜欢看那些形形色色的人出没,爱化妆的男人、手段很高明的小偷、打扮很时髦的女人,还会遇到一般场合都见不到的老朋友们,这让我觉得很有意思。