



停摆两个月里,摊位减租加熟客帮衬,支撑起了她的信心

和武林夜市一起归来 这个小摊主坚定闯江湖

出摊

1时 进货、编织、销售,一人就是一个公司

摊主们的出摊准备,其实从前一天收摊后就开始了。小庆住在临平,夜市收工到家基本在晚上12点。第二天要补哪些货,如何交付客户预定的货,甚至天气会不会下雨,她都要在脑子里过一遍。

这天是工作日,武林夜市的开市时间稍晚一些。

小庆背着包,出现在夜市。

因为货品多,离家远,她索性在夜市附近租了仓库,还雇人每天准时把货品拉到摊位上。

“仓库租金每月300元,雇人拉货每月600元。”小庆说,加上摊位租金,算下来每月经营成本要6500元,是一个不小的数字,“差不多一天要赚200多元毛利才能回本”。

作为小摊主,进原材料、编织、摆摊,每个环节都是她一个人干。“一个人就是一个公司。”小庆说。

6月2日武林夜市重新开市前,刘小庆花6000多元批发来银饰、珠子等各种配件。“编绳涉及的绳子和配件比较多,所以我进货的厂家有十来个,缺什么就进什么。根据以往经验,这些配件应该能用上大半年。”刘小庆边说,边手脚麻利地支起摊子。我帮着她把手工编绳拿出来摆放。

刘小庆对自己的编绳作品很用心,把装编绳的托盘擦了又擦,还跟我说要放好每条编绳的位置,“每条编绳的结法都不一样,有金刚结、蛇结、凤尾结……之前最复杂的一条我编了五个多小时,都是心血。”

做成第一笔生意

1时 50分 熟客帮衬,他们喜欢她的手艺

“小庆,我来啦,终于等到你了!”17时50分,一位骑着共享单车的女士在摊位前下了车。

“前几天我在朋友圈看到武林夜市重新开张,今天一下班就赶过来了,麻烦你帮我编三条手链。”这位女士姓朱,是刘小庆的老客户,两人相识已有七八年时间。

“一个很偶然的机会,我看到这里有摊位做编绳,原材料好,小庆的手也巧,她会根据我们的个人需求来编织的。”朱女士说。

小庆让我帮看摊位,自己和朱女士商量细节,然后准备好剪刀、直尺、打火机、镊子,正式开工。小庆的手指在细线之间灵活飞舞,时不时拿出直尺测量长度。

一个小时后,朱女士的三条手链完成了,一共195元。小摊迎来当天的“开门红”。

“我这里回头客挺多的,他们信任我的手艺。”小庆说,三月份刚接到休市消息时,心里有些慌的。没了夜市客源,多亏微信上2000多个老客,给了零零散散的订单,撑起了她休市期间的生活开支。

运气最好的一天,接到了一笔1000多元的“大订单”,来自芬兰的老客户。当然,也有颗粒无收的日子。

更为硬核的支持,还是来自武林夜市。“免去了休市期间的摊位租金,有一万多元。这让我喘了口气。”

因为这些帮扶,加上自己喜欢,在休市的日子,刘小庆从没想过放弃。



小庆(左)和记者

突然通知提前收摊

2时 姑娘匆匆赶来,想用头发编绳送给那个他

陆续做了几单生意,时间来到晚上9点。

“晚上有暴雨,大家现在收摊吧!”21时12分,武林夜市工作人员跑到各个摊位通知。

“像这样的突发情况,以前也碰到过。有时候摊位来不及收,暴雨就下来了,如果时间还早,我们会搭起帐篷。像今天估计要提前收摊了。”

虽然大家都希望出摊时间越长越好,但也做好了应对各种意外的准备。在武林夜市浮沉九年,刘小庆已经练就了一颗平常心。

我们开始收摊时,一位小姑娘匆匆跑来,“请问这里能用头发编绳吗?我想送给我朋友,他明天就不在杭州了。您能晚几分钟再收摊吗?”

刘小庆把原本收好的编绳“四件套”又拿了出来。因为夜市电闸已关,她打开手机上的手电筒当光源。

“我们是今年毕业的大学生,明天他就要离开杭州了。我找了好久才找到这个摊位,希望能给他留下一个小纪念。”小姑娘说着,剪下一缕头发给小庆。

小庆将头发连同绳子一起编织起来,“这个编法这两年挺红的,之前也有人找我这样编。”

编绳,被赋予了各种意义,无意间我们见证了一份宝贵的感情。

收摊

2时 5个多小时营收800元,只喝了两口水

3时 盘账

晚上10点半,正式收摊,大雨还没有来。盘了盘,晚上收入有800多元。小庆很满足,“恢复营业没几天,这算不错了。”

摆摊的这五个半小时里,小庆没来得及吃晚饭,只喝了两口水。“有得忙,就是幸福的。”小庆说,自己已经习惯了早出晚归的工作,习惯了摆摊的辛苦,幸亏家里孩子有老人帮带。

打开手机,微信上一个老客户发来订单:“长度17厘米的红绳细手链能做的,明天傍晚我来摊位找你拿哦。”

“好的,没问题。”小庆在微信上回复。

让小庆高兴的是,夜市有了一些变化,“现在疫情控制得比较好,来逛夜市的人多起来了,除了下雨天,我摊位上的生意都挺好的。我想,会越来越好的。”

我问小庆,有什么想对政府说的话?“能帮我们减免两个半月的摊位租金,对我们来说是‘及时雨’,很感激。如果摊位租金能再减一点,社保能缓几个月缴,就更好了。”刘小庆说。

新闻+

武林夜市230个摊位已全部回归

武林夜市从2013年4月常态化经营以来,几经扩容,摊位从最初的45个发展至目前的230个,形成以非遗、文创、手艺人等为主的多元业态,成为活色生香、充满人情味的“夜市江湖”。

据杭州武林夜市党支部书记、总经理叶连忠介绍,目前武林夜市230个摊位已全部回归,在两个半月的提升改造期间,给摊主们共减免租金100多万元。

叶连忠说,重新开市后的端午假期,客流量最多的一天有3万人次,平均每个摊位每天营收1000多元,“客流量已基本与改造前持平。”