

从航空公司离职后一度迷茫,夜市创业刚刚起步,一天卖出去20杯冰饮料

95后空姐转型武林夜市练摊

期待生活能重新起飞

本报记者 王柯宇

杭州武林夜市的热闹从傍晚开始。摊主们支起帐篷,理好货品;烤鱿鱼混合葱包烩的香气,向食客们释放美味信号;奶茶店的外卖订单不断从机器中“吐”出来……

休市停摆两个多月后,6月初,杭州武林夜市200多个摊位全部回归。最近,夜市江湖迎来一个新成员——“老挝冰咖啡”。

“老挝冰咖啡”的摊主是25岁的谭秋雨和她的男友小徐,摆摊前他们是航空公司的机组成员。

从空姐到小摊主,这个转型有点大。

习惯了空中飞行,“落地”后为什么选择这样的“跨界”?初入夜市江湖,他们有什么感受?

今天的“小店热一‘夏’”,来听听他们的故事。



平均一天卖出20杯 要消耗30斤冰块

谭秋雨和男友的摊位,在武林夜市的中间地带。

摊位装饰得很有年轻气息。灯架上挂着印有“老挝冰咖啡”字样的布料店招,手写的菜单招牌放在摊位边——有老挝冰咖啡、泰式奶茶、泰式奶绿、手打柠檬红茶、手打柠檬绿茶共五款饮品,价格在20至25元一杯。

卖的饮品,都装在加了冰块的塑料袋中。“所有原材料中,冰块的消耗量最大,差不多一天要消耗30斤。”谭秋雨说。

“泰式奶茶和泰式奶绿有什么区别?”来自天津的刘先生和朋友在摊位前停下了脚步。

“奶茶是红茶做的,奶绿是绿茶做的。您看看要喝哪一种?”

刘先生下单两杯泰式奶茶。谭秋雨和男友分头忙了起来,泡红茶、加入淡奶等原料、混合后倒入装有冰块的塑料袋中……不到五分钟,制作完成。

“之前没喝过这样的奶茶,一口喝下去,很有夏天的感觉!”刘先生的评价,让谭秋雨很高兴。

除了来逛夜市的市民游客,夜市摊主们也是“老挝冰咖啡”的主顾。

“夏天比较热,喝一杯冰饮很解暑,我买过好几回手打柠檬红茶了。”隔壁摊主小张说。

从6月12日在武林夜市摆摊到现在,谭秋雨算了算,差不多一天能卖出20杯饮品,“饮品更受年轻女生的青睐。这个数字比我们预期稍微低了一些,不过我们的小摊才刚刚起步嘛。”



“跨界”摆摊 源自一次云南旅行

站在自己的小小摊位前,谭秋雨有时会觉得不可思议。去年这个时候,她从工作了两年多的航空公司辞职。

“我原来是一名空中乘务员,也就是大家所说的‘空姐’。航空业受疫情影响很大,选择离开也是权衡和考量后的结果。”谭秋雨坦言,去年夏天,自己是在迷惘和不确定中度过的。

习惯了空中飞行,“落地”后该干什么,这成了一段时间里萦绕在谭秋雨心头的问题。

到武林夜市摆摊的“跨界”尝试非常偶然,源自一次云南旅行。

今年5月,谭秋雨和男友去了云南西双版纳,在那里收获了创业灵感。

在西双版纳,有什么是一定要打卡的?老挝冰咖啡是其中之一。

“在西双版纳的街头,几乎每个游客手中都拿着一袋老挝冰咖啡。我们也尝了,奶香融合着咖啡香,味蕾特别满足。”谭秋雨说,刚好所住酒店的老板娘在收学徒,他们就报了名。

“差不多学了两三天时间,我们就学会了老挝冰咖啡、泰式奶茶等饮品的做法。加上老板娘能提供原材料,就萌生了在杭州做这些饮品的想法。”谭秋雨说。

第一次试水,两人在湖滨银泰的咖啡市集“大咖来了”摆摊。当时正值端午假期,生意好得出乎意料。

“差不多一天卖出三四千元,最后连原材料都没了。这让我们信心很足,觉得在杭州,这些饮品还是很受欢迎的,充满机遇。”小徐说。

考察了杭州多个夜市后,出于对客流量的考虑,两人最终选择了武林夜市。

武林夜市的管理方说,他们“敞开怀抱”欢迎年轻人的加入,“夜经济的多样性吸引着越来越多的年轻创业者汇聚到武林夜市,‘老挝冰咖啡’这样的产品很有特色,让武林夜市的业态更多元。”

初入夜市江湖 发现比想象中要累

虽然做足了心理准备,作为初入夜市江湖的“小白”,谭秋雨还是觉得摆摊比想象中要累一些。

首先,摆摊是个体力活,暑气未消的夏夜,站在小小的摊位前很闷热。“我们准备了一个小功率电风扇,不过不到一个小时,后背就湿透了。”

与饰品、箱包等摊位不同,“老挝冰咖啡”摊位卖现场制作的饮品,要讲究原材料的新鲜度。两人在附近的仓库租了位置,但原材料要带回家冷藏。“收摊回家后,我们还要对桌布、量杯、咖啡杯等进行清洗消毒,完工基本要超过晚上12点,连刷手机的力气都没有了。”

除了体力付出,成本对于两个年轻人来说也是一种压力。

小徐给记者算了一笔账,“摊位费是2800元一个月,仓库租赁费是300元一个月。我们住在萧山空港小镇那边,一次开车来回要两个小时,有油费、停车费等成本。把这些成本加起来,目前的销售情况刚刚保本。”

销售情况不及预期,谭秋雨和小徐思考过这个问题,“附近知名的连锁奶茶店有好几家,顾客的选择会更多一些。另外,很多人对老挝冰咖啡不太熟悉,可能更倾向选择以前喝过的饮品,有‘不会出错’的心理。”

另外,小摊的位置或许也是影响生意的一个因素。

不过,近日,夜市负责人给他们带来一个好消息,再过十多天,“老挝冰咖啡”的摊位可以调整到马路边。

小徐特地去看看了看新位置,“就在夜市和周边店铺的入口,是人流交汇处,这意味着我们的摊位会被更多人看到。”

当天收摊后,两人盘了盘营业收入,接近500元,一个还算不错的数字。

“现在的高温天,和冷饮很匹配。我们对夜市摆摊还是充满信心的,坚持就是胜利!”小徐说。

深夜11点半,在这座城市大多数人进入梦乡的时候,谭秋雨和小徐推着装有两箱原材料的手推车离开夜市。

他们在等待新的“起飞”。

