

## 【编者的话】

这个五一假期,有人在放松,有人在奋斗。来杭州的游客如潮水汹涌,同时叠加本地市民出行消费,这样的泼天富贵谁能接住?

今天,我们一起来看看这些凝聚着烟火气的街头小店,也请辛苦的店主们来晒晒“五一”流水。

当他们的劳动节故事和数据碰撞的时候,或许我们更能体会假期经济的热辣滚烫,也更能体味到“拼”的滋味。



摊位前排队现场

五一期间,杭州武林夜市迎来大批游客,摊位上美食飘香,摊主们尽力吆喝。

在夜市孩儿巷入口处,一家摊位前里三层外三层都是等候取餐的顾客。这个摊位是卖芋泥甜品的,店主卡儿和姐姐五一前刚开始来摆摊,“我们每天出摊2小时,傍晚5点来,卖完就走,能赚3000元,比平时要多1000元。”

## 27斤芋泥2小时卖完 每天能赚3000元

卡儿和姐姐的小摊装饰成芋泥紫色,所卖的芋泥冰、椰奶饱碗和紫米芋泥奶砖价格在10到15元不等。

当她还在做准备时,三三两两的顾客就开始排队了。不一会儿,小摊前已经围满了人。

“前面还有3份甜品,马上就轮到您了。”卡儿一边向顾客热情介绍,一边双手不停地舀起原料制作,姐姐则忙着收银和打包,“人太多了,手速一定要快。”

食材都是由卡儿的哥哥姐姐白天在家制作好,下午再用保温箱运过来的。不到两小时,他们准备的27斤芋泥、25斤血糯米就被消耗一空,“知道这里人多,没想到竟然这么多。”

武林夜市的摊位,卡儿排队申请了小半年。五一节前,她幸运地收到好消息。4月29日,第一天试营业。

来之前,卡儿心里没多少底气。没想到,营业第一天,甜品在1小时内就卖完了,收摊时还不时有顾客来询问。卡儿查了查收款记录,那天她赚了1400多元。

这极大地增加了她的信心。假期这些天,摊位前的顾客越来越多,她备了更多食材,出摊时间也延长到2小时。

“削芋头削得手都起茧了。”但卡儿的声音里透出一股兴奋劲,“一个假期,每天能赚3000元左右,真是很累,但有成就感。”

## 白天直播做甜品,晚上线下摆摊 希望能实现在杭买房的小目标

28岁的卡儿摆摊快2年了。之前,这个湖北姑娘做过行政,也做过模特,她说:“我是个吃货,平时喜欢捣鼓小吃。”

“2022年开始流行周末市集,我就想着做点吃的摆个小摊。”卡儿喜欢吃芋泥,跟着教学视频学了一段时间,那年8月底开始出摊。第一次出摊,生意并不好,精心做的原料一大半没用完。

后来,她开始制作售卖古早小吃“热奶宝”,并直播制作和售卖过程,“视频增加了曝光率,带来很多顾客。”

摆摊第一年,一到周末卡儿就开车全杭州跑,摆流动摊。后来,她索性全职摆摊,“小甜品很受欢迎,我一个人忙不过来,叫上哥哥姐姐来搭把手。”

就这样,副业变成主业。卡儿每天下午1点线上直播,教粉丝做甜品。哥哥姐姐开始准备出摊的原料,4点半出摊,卖完后回家还要清洗锅碗瓢盆。

现在到武林夜市驻点,卡儿不仅打算把家搬到附近,还计划着给小摊打造更好的氛围感,“做发光菜单、支天幕、摆躺椅。”

“武林夜市流量大,营业额很可观。”她计划多找几个帮手,把甜品的量做起来,“如果能靠小摊实现在杭州买房的小目标就更好了。”

本报记者 王好



卡儿

## 武林夜市甜品人气王

## 削芋泥:削到手起茧

## 西湖边青芝坞小超市

五一假期,青芝坞“左邻右舍”小超市的老板娘张姐迎来了生意的高峰期。今年五一,客流比往年更火爆,收入也看涨,“五一这几天,大约抵得上普通月份近一半的流水。”

客人们最爱买小零食、泡面、矿泉水,冰棒销量也不错。张姐还经营着超市旁一家民宿,五一假期大部分时间客房满员,“两家店一起算,一年收入有40到50万元。”

## 年轻人一单很少过百元 客流量大,流水很可观

沿着青芝坞入口一路向前,沿途有七八家小超市。“左邻右舍”是位于中部的一家,50平米的面积,内里陈设被精心打理过,黄桃干、海瓜子、夏威夷果……一样样有序排列。单辟出一块零食区,琳琅满目的小袋包装分格摆放,能满足一次想尝试多样口味的年轻人。

张姐在店里忙得停不下来:饮料消耗得快,她得补货;包装盒拆得多,她得收好放门口;民宿客人来了,她要去接待。

小超市生意不错,常常一次进来六七个年轻人购物,大多是买冰棒、零食、饮料。年轻人买单花费不多,一次超过百元的是少数,但实在是客流量大,算下来一整天的流水很可观。

“附近小超市比较多,零食的价格挺透明,薄利多销。”为了增加收入,店里又增加了酒类、蜂蜜——蜂蜜是老板娘家的祖传手艺,五一假期期间,多是老客回购。

此外,民宿也忙,“大部分客房都定完了。”张姐说,民宿的房租不便宜,她看中青芝坞的整体民宿环境,想试试看。

身兼民宿女主人、小超市老板娘、青芝坞蜂蜜供应商三职的张姐说:假期是旺季,店里人员在忙,不过我希望越忙越好,这样才能赚到钱。”

## 做直播带流量一天能赚

## 她和老公轮流守店 深夜的生意也不放弃

从早上7点半营业至深夜12点,张姐的小超市一直是这条路上最晚关门的小店之一。

白天是游客买零食,晚上是民宿客人买夜宵。她和老公分上下半场轮流守店,“开店需要守,这一片超市多、竞争压力大,深夜的生意也不能放弃。”

两人从不叫苦,“自己给自己打工,算不上苦。”在青芝坞开店十多年,张姐的小店生意比较稳定,在杭州有房有车,房子也没有贷款,生活算得过去。

“我们开店比上班赚得多一点,而且时间自由。”张姐说,唯一不足是不能假期带着孩子长途旅游,“店开在景区有个好处,出门就是景。但去杭州市外的机会很少。”

大部分假期张姐和老公都被工作所占据,孩子只能在店里玩。今年张姐给女儿买了一套中式新衣服,“等五一假期过了,再想办法弥补孩子。”

她想用自己的努力,为女儿拼出好未来,也对孩子言传身教:做一件事就要尽量做好。

本报记者 章然 实习生 戴悦悦



张姐在补货 章然 摄

3000元