

姐弟俩暑期钱塘江畔摆摊卖水 30天赚了近两千

从羞涩到自信,他们更加懂得坚持与感恩

本报记者 陈素萍 实习生 刘恩秀

今年夏天,怀揣着对未知世界的好奇与探索,11岁杭州小学生楼一妍决定进行一项特别的社会实践——带着7岁的弟弟楼一粟去钱塘江边卖水。

每天夜幕降临,姐弟俩就来到钱塘江边,不看风景不玩乐,专心摆摊卖水。在将近一个月的时间里,从最开始的无人问津,到后来的得心应手,最终,他们的净利润达到了近两千元。



从0到百单,楼家姐弟的卖水逆袭路

楼家姐弟住在钱塘江边,平日里,一家人喜欢在晚餐后去江边散步。

散步时,楼一妍发现了一个“商机”:钱塘江大桥距离附近的超市还有一段距离,一家人散步时感到口渴,往往找不到买水的地方。江边徒步和骑行的人不少,应该有类似需求。

自此,摆摊卖水的想法在楼一妍心里萌芽:既然没有人卖水,并且需求量还很大,自己何不在暑假尝试一下?

说干就干,楼家姐弟紧锣密鼓开启了卖水之旅。

首先是物资准备。根据以往的经验,楼一妍发现,骑行者比较偏好运动饮料,徒步爱好者更喜欢买矿泉水,而年轻的女性群体更偏好于无糖饮料。楼一妍从外卖软件上下单了不同品类的矿泉水和饮料。

姐弟俩把每种饮料分为两类,一部分直接常温售卖,另一部分放到家里的冰箱冰镇,再装到保温箱里运到钱塘江边。然而,现实却给了他们当头一棒。行人匆匆,却无人驻足,他俩也从最初的跃跃欲试,变得焦虑不安,甚至打起了退堂鼓。

就这样放弃吗?楼一妍选择了迎难而上,她发现,摆摊地点的选择很有讲究,会直接影响卖水的销售额。从钱塘江大桥中间的空地,到滨江宝龙城商圈,再到江边的小公园休息区,他们的摆摊地点改变了三次,最终找到了生意最好的摆摊地点。

最开始,他们在钱塘江大桥附近的空地上售卖,这里虽然是骑行者和徒步爱好者的必经之路,可人来人往,很少有人选择停下来买水喝。他们一天只能卖出十五瓶左右。

后来,他们去了人流量较大的滨江宝龙城商圈附近试试,生意略有起色,可附近超市较多,人们来小摊位上买水的意愿并不强烈。

直到一天,准备收摊回家的楼一粟和妈妈发现,离商圈不远处,有一个人流量聚集的休息区:那里有供行人休息的椅子,也有很多人在跳广场舞。楼一粟计划到那里试一下摆摊卖水,没想到刚坐下几分钟,就卖出了两单。

自此,他们的生意突飞猛进,从一开始的15单,到后来的一天60几单,甚至上百单,和今年杭州暑假的天气一样,这两位小朋友的热情也一天天高涨。

从生疏到默契,卖水少年不断成长

“一开始我心里特别紧张,因为第一次向陌生人卖东西。”楼一妍说。

作为天生的“e人”(指更偏向于从与他人互动或参加不同活动中获得能量的人),虽然紧张,楼一妍和弟弟相互打气,终于鼓起勇气,一次次尝试主动上前推销。

他们成交的第一笔生意来自一对年轻情侣,“第一笔生意成交后,就开始不太紧张了。”楼一妍介绍,第二单是一位穿着时髦的阿姨。“她当时牵着孩子走了过来,我扬起微笑,用尽可能热情的声音招呼道:‘阿姨,您需要买水吗?这里的水很清凉哦!’她微笑着点了点头,买了两瓶水。那一刻,我仿佛中了大奖一般兴奋。”

接连的成功交易,给了姐弟俩莫大的鼓舞。他们变得越来越自信,也更加积极地招揽顾客。渐渐地,他们还学会了如何与顾客沟通,如何察言观色,以及如何根据不同顾客的需求推荐合适的产品。

摆摊时,姐弟俩随身携带着一个专门用于记账的小本子。翻开这个本子,上面详细记录了每天的销售额、营业额和净利润,应该算是他们的“记账本”。

每天回家后,姐弟俩还会煞有其事开个短会,复盘一下当天的销售情况,以便于之后更好调整。比如,摆摊地点调整后,姐弟俩的生意越来越好,也对他们的分工合作提出了更高的要求:弟弟负责招揽顾客,姐姐负责记账、找钱等,两人的配合也越来越好。

卖水过程中,最让姐弟俩难忘的,是许多来自陌生人的暖意。为了提高竞争力和吸引到更多顾客,他们的定价策略是比一般超市便宜一块钱左右。但很多顾客发现后,会故意多给一块钱。



有成长更有温情,他们决定把善意传递下去

九月新启,暑假结束,姐弟俩背起书包,走进了课堂开启新学期。他们就读于杭州市滨江实验小学,姐姐五年级、弟弟一年级。

而他们暑假摆摊卖水的事情,也被越来越多亲朋好友获知。

对于姐弟俩这次的特别暑期实践,姑姑楼女士并不惊讶。她说:“我弟弟是开网络公司的,弟媳妇在另一个公司做会计,都比较忙,姐弟俩一直很独立,整个暑假都是两个人自己在家搞定吃饭和作业。平时,两个娃也是不用接送,都是坐校车回家的。”

“相比于暑假时间用来上兴趣班,让孩子去摆摊更像是加入了一场‘社会课堂’,在这个过程中,不仅可以锻炼孩子的沟通能力,更能锻炼孩子们接纳挫折的能力和独立思考的能力。相信这些经验,都能让孩子们受益匪浅。”楼爸爸说,整个摆摊卖水过程中,他和孩子妈妈只扮演辅助角色,偶尔会偷偷拍几张照片记录下。

至于上前推销、观察市场需求、摆摊地址的选择等,都交给孩子们自主进行,不管是吃了闭门羹,还是卖出东西的喜悦,他们都希望孩子们能自己解决,“其实受挫,是摆摊过程中更加弥足珍贵的收获。”

楼一妍说,这次卖水的经历,让她深刻体会到了生活的不易和每一分钱的来之不易。“我更加珍惜自己的劳动成果,也更加感激那些给予我帮助和支持的人。同时,我也学会了如何面对挫折与困难,如何在逆境中寻找机遇与希望。”

“这段别样的暑假经历,让我学会了坚持;让我懂得了努力与奋斗的重要性;更让我感受到了人与人之间的温暖与善意。”楼一妍补充说。

卖水30天收摊后,两个娃平分净利润,每人拿到了近一千块。弟弟楼一粟兴奋地给奶奶打了电话:“奶奶,我赚钱了,我要给你买礼物。”惹得奶奶开心了很久。

对于钱的使用,姐弟俩最终决定,把摆摊过程中收获的善意传递下去。他们在暑假里卖水所得净利润共计1920元,计划把一部分赚到的钱用于公益捐款,另一部分用于长辈的生日礼物、自己的文具等。