

夜市里的人间烟火

记者 王耀

入夜,灯光起,一个个小摊陆续登场。夜市,开始了。

这里有吃有喝有玩,还有活力。大部分摆摊的都是年轻人,摊位都是精心设计的,充满着个性。酷热的夏夜里,到处是他们忙碌的身影,所有的努力都藏在汗水里。

夜市里充满着城市烟火味,讲述着一个年轻人的励志故事。

第一次创业失败亏了几十万元 摆摊是她一天中的 第三份工作

“人生就像一碗泡面,即便匆匆,依旧回味。”“人生苦短,再来一碗。”“人生若只如初见,来碗泡面,肚里满满,脑袋空空。”小刘的摊位上,写着很多有趣的文字。

小摊主卖韩式泡面,现煮。天气很热,但点泡面的客人还不少。此外,小摊还卖手打柠檬茶、冰粉、冰沙、酸梅汤、冰汤圆等。

小刘说,小摊是6月份开始摆的,当时经朋友介绍,决定到交口中心街两旁的夜市摆摊。“朋友是卖泡面的,卖得还不错,所以我也跟着卖泡面了。”

这个摊子,是小刘和几个姐妹合伙开的。

出摊时,穿着朴素的小刘煮面、做饮料,动作十分麻利。她说,她到小摊的时间一般为晚上8点,刚开始收摊的时间晚点,现在基本上11点左右就收摊了。

“一晚上下来,营业额并不多,少的时候100多元,多的时候200多元。”她说,生意越来越不好做了,她们还在观望是否继续经营下去。

小刘不愿透露自己的名字,因为不想让父母知道她摆摊的事情。“怕他们担心我太累。”小刘说。如果不是创业失败,欠了很多债,她也就“摆烂”了,不会这么辛苦。

小刘今年24岁,吕梁兴县人,大学毕业快4年了。前年,她凭一己之力开了一家美容店,但开了半年多,店经营不下去,她不得不歇业。为此,她欠下了几十万元的债务。

这些债务大部分是银行的贷款。家里条件不太好,她也不敢和父母说这事。为了还债,小刘很拼。夜市摆摊是她一天中的第三份工作。第一份工作是去企业上班,上午8点半工作到下午2点。下午3点到晚上7点,她再去打第二份工作。“我每天晚上12点钟睡,到第二天8点起床,没有你们想象的辛苦。”小刘说。

小刘算了算,到年底,她欠下的债务基本上能还清了。她还认真分析了创业失败的原因:“当时觉得美容店是风口,现在想想并未选错行业,只是美容店选的位置不好。”

还清债务后,小刘计划攒钱买辆车。“我还想继续创业!”她说。

关于自己的故事,小刘觉得非常普通。在她看来,每一个在夜市摆摊的年轻人,都非常励志。



开韩料店的他觉得圈子有点窄 把这当作一种社交途径

7月23日晚上,市区世纪广场,陈建明炸着薯塔,身上的T恤有一半都被汗水浸湿了。

这个27岁的临县小伙,专做“后备厢”夜市,卖的是手工柠檬饮料和薯塔。“我把在夜市中摆摊当作一种社交途径。”陈建明说。

他在太原上的大学,毕业后在榆次开了几年的饮品店,现在吕梁学院周边和朋友一起开韩国料理店。

“我的社交圈子比较单一,我想结交更多的朋友,拓宽生活圈。”陈建明称,他曾去玩剧本杀,参加各类酒局,目的就是认识不同的人,带给他更多的想法和信息。

因为店开在大学周边,他和大学生一样,也有着寒暑假。看到“后备厢”夜市盛行,他也蠢蠢欲动。

摆摊做生意,选品很重要。“我不想重复别人的东西,最终选定了手工青柠柠檬饮料和薯塔。”他说,手工青柠柠檬饮料是他邻居家的产品,不仅口感好,而且小有名气。他曾在榆次的大学城买过薯塔,很大一串只要10元,觉得非常划算,如果在夜市里卖,肯定也很畅销。

以前,陈建明很讨厌油烟。为了摆摊,油烟也变得不那么讨厌了。他在网上学习如何制作薯塔,他还专门跑到外地学过。在家里练习过几次,他便“出师”了。

“后备厢”夜市,车尾厢的氛围感非常重要,个性装饰往往是吸引客人的第一要素。很多摊主利用氛围灯、挂布、桌布、小黑板等,打造独特个性,营造浪漫氛围。

为此,陈建明花了一个多星期准备设计,写了满满几张纸。“我要将摊子打造成露营的感觉。”

7月初,他的“后备厢”第一次出现在了吕梁党建公园。手工饮品8-15元1杯,薯塔10元一串,当晚的营业额有1000元左右。之后,他又到市民广场、世纪广场等地摆摊“后备厢”夜市。

陈建明有个搭档,是个在供热公司上班的小伙。对方有空,就跟着陈建明来摆摊;没空时,陈建明就一个人。“两个人时,我才能卖薯塔,一个人忙不过来。”陈建明称。

夏天温度高,食物放久了影响口感,陈建明每次不敢带太多。很多时候,他很早就将准备的货品卖光了。但他没有立即收摊回家,而是继续待在夜市,和旁边的年轻摊贩聊聊天。

“他们很多是上班族,有的在银行工作,有的在手机店上班,也有做微商、自媒体的,都是很有意思的人。”陈建明说。在他们身上,陈建明也学到了很多,比如专注、勤奋、说干就干的执行力等。

陈建明的人生规划是多开几家店。对他来说,“后备厢”夜市的经历是一笔宝贵的财富,既长了见识,又积累了人脉,对其有着很大的帮助。

和男友第一次来吕梁的广西女孩 失业了,就在夜市摆个小摊吧

“我叫大雄,我的店很小,所以叫‘大雄小店’。”7月19日晚上,广西女孩卢津雄将小摊摆在了市区滨河街道七里滩社区城夜夜市里。女孩今年21岁,爱笑,“大雄”是她的小名。

摊子确实有点小,一米多长的桌子上摆着钵仔糕和3大桶的红茶、绿茶及乌龙茶泡成的茶水。

“钵仔糕是我家乡特产,刚开始我就卖这一样,后来他们建议我卖饮料,于是我也卖起了手打柠檬茶。”大雄说,她用的柠檬也是家乡的。

有客人点了杯柠檬茶。大雄熟练地切了三四片柠檬,放在容器里加上冰,用工具将其捣碎,再加上果蜜、茶水装杯,柠檬茶就制作好了。一杯柠檬茶卖8元,夜市里差不多都这个价。

钵仔糕卖3元一个、5元两个,有原味、椰奶、红豆等多种口味。大雄介绍,钵仔糕是用马蹄粉做的,做法也简单,蒸上15分钟就可以了。

“这是我第一次来吕梁。”说起吕梁,大雄觉得有着特别的缘分。她曾在深圳上班,2021年在厦门旅游时,认识了男友老吴。老吴是离石人,比她大9岁。

今年春节,两人订了婚,准备一起去上海发展。车子从广西出发,开到半路时,得知上海疫情,他们不得不改变计划。

两人决定回到吕梁发展,并在滨河街道七里滩社区租了房子。刚到吕梁时,两人盘下了一家健身房来经营,生意不好做,坚持了2个月便放弃了。

之后,两人都各自找到了工作。“我4月份上的班,5月份公司就倒闭了。”大雄说。没了工作后,她回老家待了一段时间。再回到吕梁时,她找到了目标:在夜市摆摊。

6月19日晚上,她的小摊开业了。她记得,第一天卖了五六百元。自此,她开始了昼伏夜出的生活。

每天中午,她开始准备东西。有时,摆到晚上11点;有时,摆到凌晨两三点;有时也摆通宵。“好的时候,能卖一两百元;不好的时候,才卖几十元。”

出摊过程中,她结识了一批同行。有个卖水果的小伙向她购买钵仔糕,还价还了很久。“10元4个,这是规矩。”大雄一本正经地说,不过今天她高兴,可以再多送一个。

隔壁卖冷饮的女子带着孩子。这个10多岁的小男孩,说要帮大雄做柠檬茶。“这杯我先做,下一杯你再做,做了你自己喝哦。”大雄对他说。

大雄出摊时,老吴也会过来帮忙。老吴跟大雄说,他还想创业,准备开店。至于开什么店,老吴没说,大雄也没问。“他想说的话,自然会说。我要给他足够的空间。”大雄称。

摆摊虽然辛苦,但大雄觉得挺自由的,比上班好。“钱赚多赚少没关系,重要的是开心嘛。”大雄说,她要把摊子继续经营下去,还打算摆到市中心去。“努力生活,一定会收获。”



记者手记 >>

每个努力奔涌的“后浪”,都值得点赞

记者 王耀

“五六十岁的人在跳广场舞,年轻人在摆摊。”“夜市摆摊,是年轻人的生活方式。”“夜市里摆摊的年轻人,哪一个不励志?”采访中,听到了很多这样的声音。

在传统观念里,摆摊门槛低,很苦,是中老年人的主场,心气高的年轻人肯定干不了。然而,现在的年轻人并非如此。这些“后浪”并不怕吃苦,脚踏实地,不仅有着自己的生意经,还在小摊上投入无限创意,让摆摊成为时尚的生活方式。

因为认真,所以摆摊并不简单。“我的小摊海报看似简单,实际上我设计了两个多小时。”陈建明说。“后备厢摆摊好难,从前期策划到准备工作,我脑袋疼。一个小摊尚且这样了,更别说经营一个小店。”这是陈建明发在朋友圈的感受。夜市是个竞争激烈的市场,摊主们也很“卷”,这就需要他们自主创新,

打造个性。正是他们的不断努力,使得夜市蓬勃有朝气,不断提档升级。

有人将夜市摆摊当作下班后的副业,有人将它当作一份年轻的事业,有人用它锻炼和提升自己,为梦想打下基础。夏日的夜市里,他们热情吆喝,他们认真经营;他们汗流浹背,他们谈笑风生。他们努力生活的样子,像极了你我。

人间烟火味,最抚凡人心。每一个日落后,夜市便成为让人流连忘返的地方。这里的每个努力奔涌的“后浪”,都值得点赞。

