



小摊位有“大能量” 年轻人“花式摆摊”不“躺平”



观潮新消费

看起来和高大上不搭边的摆摊，正成为一些年轻人的“新宠”。白天，他们西装革履，出入各大写字楼，在咖啡厅里谈论着大订单；到了傍晚，有人踩着小高跟，融入人挤人的夜市中，他们的吆喝声混入这条小街，此起彼伏。从小处来看，这种低成本低门槛的创业方式，连带着生存，也连带着一种更自由的生活状态。从大的方面看，其对就业与消费的拉动，都凸显着小摊位背后的“大能量”。 据《中国青年报》

摆摊 让年轻人多了一个“拐点”

靠着3500元起家，通过摆摊及其“衍生经济”，年入百万元，这是北京90后乐乐的经历。受新冠疫情等因素影响，乐乐经营的3个连锁餐饮店倒闭了，欠了200多万元，无奈她开启了创业门槛最低的“摆摊”，没想到这也让她的生活出现了拐点，从“谷底”向上拐，现在她已站在了“山腰”。

一人一车一狗，一边环游中国，一边摆摊，这是90后苏成功的生活写照。白天，他开着房车去探索一座座城市，到了傍晚，他把车停靠在当地的某个集市，打开后备箱，开始卖咖啡。去年，他走了5.3万公里，小小的后备箱，让苏成功的生活半径无限延伸，现在他想让自己的生活轨迹遍布中国。

80后男生任何与朋友投资300万元开餐厅，试营业的第一天，疫情来了，餐厅还没开门，就欠了钱，摆摊成了他“迂回”自救的方式。他说，摆摊的启动资金还是借的，没想到后来做得风生水起，与朋友两年内在长沙的网红夜市拼出了4个摊位。

往日的烟火气已然回归，各式各样的摊位前再度人声鼎沸，与春天一起来的，是摆摊人对未来生活的信心。

年轻人“涌”入 提升“摆摊圈”“调性”

更多年轻人正在“涌”向“摆摊圈”，并且正在掀起新的摆摊“浪潮”。

任何感觉，不管是摆摊的人还是摊上的产品都越来越年轻化了，这些年轻人提高了摆摊的“调性”，尤其是他所在的网红夜市，摆摊的00后越来越多。

年轻人正在用不同经营理念颠覆传统的摆摊。任何观察到，年轻人摆摊时，从餐车到餐品再到打包袋，都经过精心设计。例如，因为食物讲求色香味俱全，餐车的灯光一定要用暖色，并寻找最佳的打光角度，吆喝的段子也充满了设计感，引人入胜……在他看来，“年轻人把氛围感拉满了，改变了人们以前对摆摊的认知，提高了档次。”

这两年，乐乐辗转于北京各大商圈以及各个市集，她对摆摊的观念也有了很大的转变。从前，她觉得，一些缺乏生计手段的人走投无路才去摆摊，挣得很少；实质上，他们可能比上班的年轻人挣得多许多。

摆摊卖咖啡对苏成功来说，是游玩之余顺手做的一件事，他也说到，摆摊其实是个“良心活”，首先要用好用原材料，把品质保证好。因此，他的小摊回头客达到90%。

一边摆摊，一边直播 “把摆摊搬到线上”

相较于摆摊“老江湖”，年轻人更懂得“花式摆摊”，其中，线上+线下的摆摊模式成了很多年轻人的“标配”。

任何也是“花式摆摊”的一员，他与妻子配合，妻子更多负责摆摊，他更多是通过短视频或直播分享摆摊经历以及普及一些摆摊干货。

他观察到，年轻人更注重将抖音、小红书、微信群等线上渠道维护好，一方面从线上引流，吸引C端的消费者来买产品；另一方面，吸引B端的客户来合作、加盟等。他说，这也将他们与上一代摆摊人区别开来，

低成本的创业 让年轻人不“躺平”

“摆摊是一种低成本的创业模式。”任何很看好摆摊的前景，这种方式对一些资源相对较少但想干事的年轻人尤其友好。而且，前两年摆摊最大的制约因素是疫情，现在防疫政策调整优化后，成功的概率又增加了。

然而，摆摊不是买彩票，不要想着一蹴而就。任何认为，年轻人不能盲目去摆摊。一旦决定去摆摊，要有强大的内心，能放下面子，走出去，干起来。此外，要线上线下结合，不要觉得自己不够帅气或美丽，

他们的收入也因此更胜一筹。

起初，任何做视频更多的是单打独斗，现在他已经有了专业的视频团队。另外，他也在线上售卖一些摆摊的课程。他说，最近，人们摆摊的热情高涨，一天最多有几百人来咨询他如何摆摊。

一边摆摊，一边直播，一边做短视频是乐乐的常态。起初，乐乐做自媒体，是想给自己留条后路。她的设想是，粉丝量达到100万人，她就去直播带货。

随着粉丝越来越多，她的路子也越来越宽，有人给她介绍免费摊位，也有人给她介绍顾客。不少粉丝也想摆摊，询问她如何做、在什么地方摆、利润率多高、怎么吆喝，还有不少人想直接找她拿货。于是，她着手做起了货源。“反正能挣钱的，我都做。”

另外，乐乐也很注重社群运营，每到一地方摆摊，她就建一个群。基本上，每5公里就建一个群，每个商圈还建有单独的群，在群里通知大家，在哪里摆摊，有时，也可以提供送货上门服务。也有顾客买着买着，就成了玩具代理。

随着她的玩具“版图”越铺越大，收入也越来越高，去年，她的纯利润已经破百万元了。其中，摆摊的纯利润约35万元，做货源的收入在70万元左右。乐乐说，她挺感谢玩具，“去年8月，我还清了债务。”

就放弃“摆摊+自媒体”的模式。

摆摊人正在迎来“后疫情时代”的第一个“春天”。今年，苏成功打算把摆摊当成“一份事业”来干，他打算干到今年10月，挣些钱，继续出去周游。

95后男孩旭彬是摆摊圈的“准新人”，过一阵子，他将正式成为“摆摊圈”的一员。他和女朋友就要结婚了，他希望，通过摆摊多赚一点钱，“给妻子更好的生活”。

每天来找乐乐拿货的人已是去年同期的2-3倍。今年，除了做玩具货源，她还投资了一个游乐园、一个雪场。过年的时候，仅雪场一天的流水就将近20万元，7天的流水已破百万元了。谈到今年的盈利目标，她说，“怎么着也得翻倍吧！”

热烈祝贺广东纳睿雷达科技股份有限公司科创板成功上市

Naruida
纳睿雷达

股票简称：纳睿雷达 股票代码：688522