

夜幕降临,霓虹灯亮起,街头巷尾的“小吃摊儿”次第登场,蒸腾的热气与此起彼伏的吆喝声,勾勒出城市最鲜活的烟火图景。“小吃摊儿”以其低成本、高灵活的特性,不仅成为待业青年、暑期学生的创业首选,更在消费市场掀起热潮。

但在实际生活中,一些人却将牟利的目标瞄准“小吃摊儿”的创业人群。他们在网络上制造“网红小吃火爆”“网红小吃日进斗金”的话题和视频,这看似诱人的“财富密码”,实则暗藏重重陷阱,不少待业青年、暑期学生受此影响,盲目选择“小摊儿”经营品类并进行创业,不仅有可能造成经济损失、承担创业失败的风险,还会为食品安全埋下隐患。

夏日来临 “小摊儿”成“创业香饽饽”

夜幕降临,华灯初上,乌海街头巷尾、各大夜市迎来了一天中最热闹的时刻。除了必备的烧烤、炸串、煮串外,创意手工、网红小吃、手作甜品等一个个颇具特色“小摊儿”吸引了不少消费者,同时也成为暑期学生和待业青年眼中的“创业香饽饽”。

与一些大的商业投资相比,小摊位具有投资成本低、灵活性高、回报周期短等优势,是不少青年待业期过渡的不二之选。对于暑期学生来说,“练摊儿”也是一个既可积累社会实践经验,又能赚钱的机会。

今年21岁的王磊是某高校大二的学生,他认为,暑期工工资低,工作时间也不短,还不如自己摆个“小摊儿”赚钱自在,便通过网络搜索一些网红小吃,准备在假期入手摆摊。“手抓饼适合做早餐,我起不来;夜市里都是咸、辣等重口味的各色小吃,摆一个冷饮摊是不错的选择,人们在吃得口干舌燥之际,来一杯凉爽的冷饮正好。”他指着手机中一段果茶视频说:“一辆改装三轮车、基础厨具与食材,千元级启动资金即可‘开张’”。

打开短视频,精致拉丝的芝士烤榴莲、冒着仙气的创意冰粉、造型吸睛的热奶宝轮番刷屏,摊位前人潮拥挤,不少博主表示一晚上能入手千元甚至更多。诱人画面让不少待业青年、暑期学生跃跃欲试。可现实,当真如此吗?

“我原来在夜市摆摊卖碎冰冰,一辆小推车、一台制冰机,再准备些花生碎、芋圆、珍珠、饼干、跳跳糖等点缀的小料。当冰沙机制冰时,很多孩子被吸引,他们还会发出‘哇哦’的惊呼,家长也果断付款。但我发现,一段时间后,顾客中很少再有熟悉的面孔,且刚开始2个多小时就能售罄的产品,到后来收摊时还有剩余。”一位经营者坦言,有顾客表示碎冰冰由机器现场制作,操作时裸露在室外的空气中,没有一点遮挡和防护,灰尘、杂质很容易落在上面,吃着不放心。如今,这位经营者和朋友合伙卖起了烧烤。她说:“烧烤受众面广,是夏季人们逛夜市必点的小吃,除了羊肉串,猪肉串、脆骨、鸡翅、油边等产品也很受欢迎。”

在街边销售提拉米苏的甜品烘焙摊主小苏称,提拉米苏制作需要马斯卡彭芝士、吉利丁、无菌鸡蛋、可可粉、手指饼干等,其中的主要食材不能隔夜保存,这就导致产品当天若卖不掉的话只能扔掉。“每天,我要绞尽脑汁地让顾客知道今天有哪些口味的提拉米苏,还拍了视频宣传。天气凉快、生意好的时候,能在晚上十点多收摊。即便如此,每个月的收益也仅能补贴家用。到了夏天只靠保温箱存放,压根不敢多做,经营成本肯定上涨。”小苏说,“其实,我是通过短视频报名培训,前前后后的设备、材料花了近万元,虽不至于赔本,但也沒赚多少钱。”

网红小吃 群众打卡容易复购难

不少曾经经营“网红小吃”的摊主表示,想要成功摆摊赚钱,远比视频中讲述的艰难。许多网红小吃都有一个共同的问题:颜值大于味道。顾客打卡容易,复购却很难。

走访中记者看到,夜市中一些小吃,如烧烤、烤面筋、臭豆腐、酱香饼、小龙虾等小吃摊儿客流不断;一些像大桶水果茶、绵绵冰、糯米糍等“小吃摊儿”则门可罗雀。

市民刘先生认为,网红小吃往往在颜值上下足了功夫,吸引消费者的眼球,味道却一般。前几天,他带

夜市经济蓬勃发展

摆摊创业 小心「网红」陷阱

本报记者 赵荣文 齐艳芳绘图



不起品尝和深思。当新鲜感过去,消费者的兴趣就会迅速转移。相比之下,那些能够长期受到消费者喜爱的传统小吃,如煎饼果子、热干面、烤冷面、臭豆腐、手抓饼等,其存在早已经受过时间的考验,成为人们必选的小吃。

“小摊儿”入局 选品选位是成功关键

“小吃摊儿”看似门槛低、来钱快,实则暗藏风险。从前期高昂的设备、原料成本,到经营时激烈的同质化竞争,再到不可控的天气、政策变动等因素,都可能影响收益。加之食品安全监管日益严格,一旦出现卫生问题,不仅面临处罚,更可能失去客源。因此,如摆摊投资,需充分调研市场,精准定位品类、把控成本,并作好长期规划,切不可盲目跟风,避免血本无归。

一位不愿透露姓名的蛋糕店经营者称,那些“小摊儿”前人们每天都是乌泱泱排队等待的视频内容不可信,这些不是靠卖产品赚钱,而是靠卖课、卖橱窗里的工具和看视频中的小广告赚钱,“即便是我们这样有冷柜、有固定客源的门店,每天也不敢做得太多。”她认为,提拉米苏成本高、损耗高,并不适合摆摊儿。

同时,网络“爆火”的舒芙蕾、麻糍、干噎酸奶、保温桶糖水等产品,看似颜色鲜亮,特别受欢迎,其背后却隐藏着不少“坑”。如舒芙蕾,它有着设备成本高、材料成本高、出餐慢、复购率差的缺点;麻糍则受众面小,复购率差;干噎酸奶有着制作设备贵、制作时间长、产品口感差、复购率低等缺点。

摆摊能赚钱,但想要摆摊的市民一定不要冲动,一定要作好前期的调查、选品等准备工作。有着三年摆摊经验的王明告诉记者,他在依林夜市附近、温馨小区门口、狂欢鸭等处都摆过摊,最终将目标瞄准了路口边的人行道,能从下午5点多,摆到晚上11点许。其实,摆摊成功的关键就两点:第一是选址,第二是选品。这两步做对了,失败的概率会很小。“想要摆摊,千万不要花大几千元去学技术,也不要花万余元去买全新的摆摊车。”王明说,“摆摊卖的小吃其实根本不会有什么复杂的技术,可以从网上找教学视频,自己买材料跟着做,多尝试几次,找到自己心仪的、大众喜欢的味道就能摆摊了。小一些的摊位,买个露营车、几个折叠桌,几百元就能搞定。这样小成本的投入,即便失败了也不会亏本。适合新手来练手,在摆摊的过程中,还可以观察了解同行是怎么做的,哪些品类更适合大众。”

“小吃摊儿”升腾的烟火气承载着无数人的创业梦想与味蕾期待,创业者们不妨在追逐热潮前,冷静审视、谨慎入局,多作调研、理性规划,以品质为根基,让“小吃摊儿”成为可持续的“夏日财富”。而网红小吃要想走得更远,不能仅仅依靠颜值和营销,更要在味道、价格、卫生等方面下功夫,只有这样才能真正抓住消费者的心。

随着夜幕降临、暑气渐消,夜市里的美食、醇酒、歌声、游乐设施、服装、鞋帽、饰品等满足不同年龄段人群的需求,也等着爱创业的你来加入。烹炒的火苗、蒸腾的热气、诱人的香味、喧嚣的叫卖……在街头巷尾遍地开花,奏响了乌海夏夜最动听的交响曲。



人间烟火气,最抚凡人心。对于城市的夏夜来说,繁星般散落在街角、广场的“小吃摊儿”就像一道亮丽的风景线,不仅丰富了市民的夜间生活,为众多自主创业者铺就了低门槛的逐梦之路,也在繁荣夏日经济的同时,于市井烟火中勾勒出城市的温情与活力。

近些年来,一些“网红小吃”在夜市中迅速崛起,为“摆摊经济”提供更多选择的同时,也引发了一系列令人担忧的问题。

从流量造假,营造生意火爆假象,到抛出“暴利”话术,吸引学员上钩,再到线下“洗脑”教学,强化赚钱信念,最后捆绑销售原料,实现长期收割……一些看似门槛低、易操作的网红小吃背后居然隐藏着精心设计的“割韭菜”套路。在这些套路的影响下,很多年轻创业者怀揣梦想投身其中,却在残酷的现实面前血本无归,缴纳了不菲的学费,学到的却是毫无价值的“秘籍”,最终只能无奈放弃。这些被“割韭菜”的创业者,不仅经济上遭受了损失,更重要的是创业热情也被严重打击。

除了创业者被“割韭菜”,消费者也很容易受到伤害。一些网红小吃创业者为了追求短期利益,不惜忽视品质和食品安全,使用劣质原料,简化制作工艺,导致小吃的品质严重下降,甚至对消费者的健康构成威胁,让消费者对于夜市“小吃摊儿”的安全性产生了深深的担忧。这些“问题小吃”不仅损害了消费者的利益,也严重影响了夜市经济的整体形象,让原本充满活力的夜市经济蒙上了一层阴影。

网红小吃的“割韭菜”套路和食品安全问题,也给夜市经济带来了巨大的冲击。一方面,它破坏了市场的公平竞争环境,让那些真正用心经营、注重品质摆摊的人难以生存。这些摊主投入了大量的时间和精力,用心制作每一份小吃,却因为部分网红小吃的畸形流量冲击而无法获得应有的回报;另一方面,它也削弱了消费者对夜市经济的信任,让人们对于夜市中的小吃望而却步。长此以往,夜市经济将失去其原有的活力和吸引力。

我们须知,在当前整个社会的就业压力很大的情况下,夜市“练摊儿”仍然是许多创业者逐梦的起点,良好的夜市经济在创造就业机会的同时也能激发消费新图景,甚至带动周边经济共同繁荣,曾有数据显示,“小吃摊儿”区域形成规模后,周边商铺的夜间营业额平均提升30%。

夜市经济如何实现可持续发展,还需要多方共同努力。监管部门要加强对网红小吃的监管力度,建立健全食品安全标准和监管机制,严厉打击“割韭菜”行为和食品安全违法行为。对于那些存在问题的“小吃摊儿”,要依法予以取缔,并追究相关责任人的法律责任。

同时,也要加强对创业者的教育和引导,提高他们的风险意识和辨别能力。创业者自身也要树立正确的经营理念,摒弃“一夜暴富”的心态,注重产品品质和食品安全。尤其是对于熟谙互联网的年轻创业者来说,虽然更有开创精神,但也更容易被流量所“收割”,那些深谙年轻人心理状态的“流量操盘手”往往通过虚构美好蓝图“请君入瓮”,等到年轻创业者发现时已被当成“韭菜”收割,还要怪自己不够努力。

要明白,只有通过诚信经营和不断创新,才能赢得消费者的信任和市场的认可。在选择创业项目时,要进行充分的市场调研和分析,了解市场需求和竞争情况,避免盲目跟风。社会支持年轻人参与到各行各业中去,但也尊重各行各业的劳动人民在长期实践中总结出的经验教训,所谓“隔行如隔山”,互联网可以吹捧出一个又一个的“暴富神话”,但年轻创业者们还是要基于自己的实际出发,谨慎入行,谨慎投资。

当然,对于大多数消费者来说,也应该增强自我保护意识,理性消费。在选择小吃时,要关注食品的品质和安全,不要被网红小吃的虚假宣传所迷惑。同时要积极参与监督,发现问题及时向有关部门举报,共同维护夜市经济的良好秩序。

摆摊经济作为夜市经济的重要组成部分,应该成为推动经济发展、满足人民美好生活需要的新动力。我们期待监管部门、创业者和消费者能够携手共进,共同解决这些问题,让一切回归本质,让夜市经济重新焕发出勃勃生机。只有这样,消费者才能够在夜市中品尝到真正美味、安全的小吃,感受到夜市经济的独特魅力;创业者也能够真正从“练摊儿”实践中寻找到就业机会,成就自己的一番天地。

韩建慧

网红小吃别「套路」 夜市需要「真烟火」

