



夜市里的烟火人生

记者 赵云

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，讲述着一个个年轻人的励志故事。

记者手记 }}

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

“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。”小陈的摊位上，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。

小陈说，小摊是6月份开始摆的，当时经朋友介绍，决定到九龙湖旁的夜市摆摊。“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，是小陈和几个姐妹合伙开的。开着开着，她们在河边村租了个店面，摊子摆在店门口。

出摊时，穿着朴素的小陈煮面、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。

小陈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。”小陈说。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。

小陈今年24岁，温岭人，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，小陈很拼。夜市摆摊是她一天中的第三份工。第一份工是去企业上班，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。“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。”小陈说。

小陈算了算，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，小陈计划攒钱买辆车。“我还想继续创业！”她说。

关于自己的故事，小陈觉得非常普通。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，市区千禧广场，赵东波炸着薯塔，身上的T恤有一半都被汗水浸湿了。

这个27岁的大溪小伙，专做“后备厢”夜市，卖的是猪油渣和薯塔。“我把在夜市中摆摊当作一种社交途径。”赵东波说。

他在杭州上的大学，毕业后在椒江开了几年的饮品店，现在宁波大学城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。”赵东波称，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。

因为店开在大学城，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，最终选定了猪油渣和薯塔。”他说，猪油渣是他邻居家的产品，不仅口感好，而且小有名气。他曾在杭州的河坊街买过薯塔，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，赵东波很讨厌油烟。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，椒江一家百货大楼里有卖薯塔的，他还跑过去请教。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，赵东波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”第一次出现在了椒江和合公园。猪油渣22元一包，薯塔10元一串，当晚的营业额有1500元左右。之后，他又到椒江的老粮坊、温岭的千禧广场等地摆过“后备厢”夜市。

赵东波有个搭档，是个在轨道公司上班的小伙。对方有空，就跟着赵东波来摆摊；没空时，赵东波就一个人。“两个人时，我才能卖薯塔，一个人忙不过来。”赵东波称。

怕猪油渣时间长了影响口感，赵东波每次不敢带太多。很多时候，他很早就将猪油渣卖光了。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。”赵东波说。在他们身上，赵东波也学到了很多，比如专注、勤奋、说干就干的执行力等。

赵东波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。

和男友第一次来温岭的广西女孩 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城东街道阳光社区汇头王夜市里。女孩今年21岁，爱笑，“大雄”是她的小名。

钵仔糕确实有点小，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。

“这是我第一次来温岭。”说起温岭，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。老吴是安徽人，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。

老吴在温岭下了高速，两人决定留在温岭发展，并在城东街道阳光社区租了房子。刚到温岭时，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。再回到温岭时，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，第一天卖了五六十元。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，能卖一百两百元；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，还打算摆到玉环去。“努力生活，一定会有收获。”



每个努力奔涌的“后浪”，都值得点赞

记者 赵云

“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。”大雄说。“后备厢摆摊好难，从前期策划到准备工作，我脑壳儿疼。一个小摊尚且这样了，更别说经营一个小店。”这是赵东波发在朋友圈的感受。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；他们汗流浃背，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。



赵记说事儿