

烟火气 小确幸 大民生

小柿子花甲粉 早市夜市“玩转”路边摊



俯瞰彩塔夜市一角。

辽沈晚报记者 查金辉 摄

商户一早上卖1000多斤小柿子

时间:昨日早7时40分
地点:和平区八一早市

家住沈阳和平区中山路附近的赵大姐每天早起在家附近的公园健身后,都会去趟“八一早市”,逛早市已成了赵大姐和周围邻居们的一种习惯。

“八一早市”是沈城最早的马路市场之一,这里不仅满足居民日常生活所需,还承载着不少沈阳人的美好记忆。

很多家住附近的居民,都喜欢经常逛逛“八一早市”,退休多年的李女士昨天推着小推车买了黄瓜、西红柿、鸡蛋和花椒面。“我天天早上都来早市,都习惯了,不来总像缺点啥,离家近,早市买菜新鲜又便宜。”李女士说,因为每天来早市,自己平时会少买些,第二天再来买新鲜的,到了周末子女回来团聚时,她会多买几斤。“女儿前年想在南边给我和老伴换新房,我没同意,在这边住惯了,邻居都熟,还有这个早市方便。”

陈海蛟和李颖是“八一早市”的老商户,夫妻两人冬天早市卖干果,夏天卖水果。近期,陈海蛟集中卖圣女果小柿子。昨日上午8时许,临近“下行”,货车上塑料箱几乎全空了,小柿子5元钱近3斤的价格,很受欢迎。“这一早上差不多卖出一千多斤,这几天几乎天天都能卖这些斤,”陈海蛟说,“管理挺正规,商户都挺和气,客流量大,我们几年前也看过其他地方,后来定的这里。”



八一早市,有商户一早上卖出一千多斤小柿子。

辽沈晚报记者 王月宏 摄

和平区八一早市市场主办方负责人张冬成介绍,“八一早市”摊位有147户,带动就业约500多人。

“小白菜,无公害,自家地的,便宜卖!”家住和平区长白地区的菜农张玉新昨早卖出500多斤蔬菜,因为自家的地,自己种的小白菜、油菜、菠菜……在“八一早市”有不少老主顾来买他的菜。

张玉新表示,在“八一早市”五六年的时间,天暖和来早市出摊,一个夏天收入约有5万多元,每天“下行”后回家到地里继续干活。

沈阳市和平区市场监督管理局八经市场监管所所长王栋梁介绍,在“八一早市”,每个食品摊位都悬挂了食品摊贩登记备案卡和健康证。定期安排商户体检,保证百姓菜篮子同时也保证食品安全。

辽沈晚报记者 王月宏

摆地摊卖口罩 最多一天卖1000个

时间:昨日早7时10分
地点:铁西区南六路、启工街早市

“我这个口罩不渗水,我给你试试”,说着,邱大姐抽出一个口罩,打开矿泉水瓶开始往上面浇水,水没有从口罩中渗出来,而是沿着口罩外沿滑到地上。

自从摆摊卖口罩的这半个月以来,邱大姐对测试口罩是否防水这个动作操作得十分熟练。“前些日子生意不错,有的时候一天能卖出1000个”。

昨天一早,邱大姐来到铁西区南六路一家农贸市场门口,和妹妹一起摆起了小摊。摊位十分迷你,只有一张小桌子那么大,贴地横着摆放了十包口罩,标价5元一包,一包里面有10个口罩。

邱大姐以前是做服装生意的,经常在商场里包下一块场地卖服装,然而在疫情期间,商场客流骤减,再做这种展销生意基本就是赔钱,因为半个月的摊位费就要七八千元。

现在,邱大姐找了一份在饭店当服务员的工作,白天9时30分上班,闲不住的她发现摆地摊是个不错的商机,在时间上也不和工作冲突。于是她进了一些口罩,开始在地摊上兜售,

“开业”半个多月,每天能赚50元到100元,“赚出个生活费应该是没有问题”。

“我以前经常去十二路那边的早市摆摊,今天没有过去,就在这里卖一卖,我进的口罩基本都卖得差不多了,过一阵儿我寻思进一些女士夏装卖一卖”,邱大姐说起自己的“生意经”——“干早市,就得什么应季卖什么”。

随后,记者赶往邱大姐口中“十分火爆”的十二路早市,也就是沿着铁西区启工街从南十路到南十二路的一段开放早市,摊位基本都摆在人行道上。这里人头攒动,十分热闹。

一位姓张的大爷说:“早市热闹,不买也愿意逛逛,但逛了又不可能啥也不买。”另一位姓宋的阿姨说:“早市的菜价比超市和农贸市场里的都便宜不少,而且有些水果是刚从地里拉过来的,既便宜还新鲜。”

一个买主问摊主:“在这摆摊收费不?”摊主回答:“不收啊。”买主听了一乐:“那明天我也来摆。”一旁一个卖“多肉”的大姨接过话茬:“那你得早点来,我今天早晨4时30分就到了,才占着这么一个位置,昨天5时来的,差点没摆上。”

辽沈晚报记者 张阿春

花甲粉出摊第三天 挣近400元

时间:6月3日晚6时40分
地点:万柳塘夜市

傍晚的万柳塘夜市逐渐热闹起来,卖苞米的、卖烤串的、卖衣服的……随着夜色渐浓,前来“逛夜市”的市民也逐渐增多。一位锡纸花甲粉摊位前坐着几位顾客,摊主的几个小炉子上同时加工着好几份花甲粉,忙得热火朝天。

摊主今年50多岁,手法娴熟,只要在摊位前短暂驻足的人,她都热情招呼,“老妹儿吃点儿不?今天小海鲜可新鲜了,给你多加点料。”

看得出摊主是个极勤快的人,她说此前就一直在这个夜市出摊,每天下午4时过来摆摊,晚上9时左右回去,每年的夏季是生意最好的时候,“今年情况特殊,前段时间没来,生意受了不少影响。今天是第三天出摊,第一天客人不多,每天只能卖二十多份,去掉成本能赚个两百多块钱。这两天顾客逐渐多起来,每天能卖出去30份以上了,去掉成本,利润能有三四百元了……”她说,虽然今年情况特殊,但她坚持注重食品卫生,肯吃苦,勤快点儿,踏踏实实提高餐品的质量,相信回头客都会多起来,日子能够越过越好!

有顾客说,眼下天气越来越热,下班后去附近公园溜达一会儿,顺便来点小吃也算是一种放松,“我比较喜欢夜市,相比大商场,小摊上的商品经济实惠。晚上消食出来走走逛逛,买点家用的小物件和水果什么的,挺好。”

晚6时许,夜市更加热闹,前来的市民越来越多,锡纸花甲粉的摊主认真地做着每一碗花甲粉,微信收款的提示音不停响起。

辽沈晚报记者 胡月梅



万柳塘夜市,摊主正在给顾客煮花甲粉。辽沈晚报记者 胡月梅 摄

过渡期提高食品品质 积攒回头客

时间:6月3日晚9时
地点:兴顺夜市

6月3日晚9时许,兴顺夜市里灯火通明,伴随着热情的叫卖声,川流的人群,虽然这里并不冷清,但受疫情影响,与往年相比,这里的“热闹度”还是降低了一些。目前,兴顺夜市从每日的下午4时开始营业,一直持续到晚间11时,在周六、周日则营业延长至晚11时30分。

李大姐在兴顺夜市专门制作销售台湾小吃多年,她告诉记者,对于今年的生意自己感觉压力非常大。“今年我们四月份月份开始营业,这两个多月的销售情况来看,销售额下降很多,我和别的商户也交流了,无论是夜市里的大小商户,都面临着顾客减少销售额下降的情况。”李大姐说,这段时间让她对自己的这个小买卖有了一些思考的时间,并且新闻上提到的地摊经济,她也开始关注。

“我觉得我应该利用现在这段顾客较少的时间,去做好自己的产品,提升品质,多积攒回

头客。现在有顾客光顾我的摊位,我都会和顾客聊聊天,问一下我做的小吃还有什么需要改进的地方。同时,因为今年的特殊情况,李大姐也有了一些新的尝试,“比如夜市还推出了网上下单、跑腿送餐的业务,我也尝试给网上市民提供了服务,不用来夜市现场就可以吃到我做的美食。还有团购、电子优惠券等活动,吸引顾客。”李大姐说,最近这段时间,顾客有少量增加,“希望这是一个良好的开始吧。”

辽沈晚报记者 朱柏玲



兴顺夜市商户正在摊位前忙着。辽沈晚报记者 朱柏玲 摄