

# 卖春联 10天能赚俩月工资?

## 深财坊

辽沈财经工作室

过年贴春联,是中国人家家户户的习俗,农历腊月二十八到大年三十,家家户户贴春联的场景很是喜庆。红红火火的春联,既大气又漂亮,春节前夕销售火爆。

**有人说,春节前的10天里,卖春联可以赚俩月工资!这还真不是难事。记者走访中了解到,这10天里,春联可以说是短期最畅销,且利润最高的一种年货。批发1至2元的一副传统款式春联,零售价最高可以卖到10至15元。不但商家集中在这个时间里进货销售,还有许多参与社会实践的学生和体验创业的初学者以此为契机进行尝试。**



春联可以说是短期最畅销且利润很高的一种年货。

辽沈晚报记者 王迪 摄

### 10天赚1万

#### 小伙跨市卖春联

小全(化名)是沈阳的一名外卖小哥,虽然业绩并不拔尖,每月也有七八千元的收入。进入冬季以后,由于天气寒冷,进入了“淡季”,“每月收入下降到5000元左右。”

今年元旦过后不久,小全受到了鞍山亲戚的邀请,“要开始卖春联了,到时候你过来帮忙。”小全坦言,这位亲戚在鞍山平时也是做生意的,什么赚钱就干什么,而春节前卖春联是这位亲戚每年春节不变的项目,并且越干越大,“最开始一个摊位,后来两个,现在有4个。”

小全说,亲戚许诺的工资是1万元,如果生意好还会多给,“1万元已经相当于我冬季送外卖俩月工资了。并且由于是纯亲戚,我就住在他们家,平时一起吃饭,相当于包吃包住了。”

到了鞍山以后,小全发现除了自己之外,这位亲戚还雇了另一个亲戚一起干,分别在热闹的地点摆了5个春联摊位。

“小年前后那几天是生意最好的。”小全说,自己的分工就是看好其中一个摊位。从早上7点钟一直卖到晚上7点钟,“中间有人跟我轮换休息,但是摊位保持不动。”小全说,早上和晚上都是销售高峰,“早上都是逛早市的岁数大的顾客,晚上都是下班后的中年人,白天偶尔有年轻人也买,但并不多。”

“腊月二十九到三十,就到了尾声,开始打折清货。但是剩下的货也不怕,明年还能继续卖。”鞍山离沈阳不远,即使乘坐“大绿皮”也只有1个小时车程,小全说,春联摊子一直经营到大年三十中午,亲戚给自己结算了工钱就回家过年,“年货都抽时间买好了,到时候收摊就走。而且看目前的经营情况很好,肯定会有‘奖金’。”

### 春联有多赚钱?

#### 批发1至2元,零售10至15

春联到哪儿去批发?“老沈阳”们肯定都能猜到,“五爱市场”“小商品大世界”,一定是这两个地方。

早准备,早进货是卖春联的市场规律。批发市场里的日杂商户,有些在元旦过后就开始备货了。

“这个一包15元,这个一包20元。这种立体的你拿货就给25元吧。”记者在春联批发档口看到,生意一片红火。老板所说的一包,里面是10副春联,大多数并不包括“福”字。

“老弟我跟你讲,这种15元一包的最好卖。1.2米长,适合一般家用,你卖个10块、20块都行。还有这种大的,1.5米长,可以卖给商户,显得大气。”见到记者在摊位前驻足,商户大姐主动推荐。

“别看春联是小东西,你卖好了不少赚钱。”另一个档口的老板给记者介绍经验,“越大幅的利润越高,但是小尺寸卖得更快。现在人们讲究搭配,所以春联和福字一般都是配套拿货。”

这位老板介绍,如果只是摆摊,“进1000块钱的货就够卖了,保证你能整个万八的。”

大多数春联的批发价可以控制在5元内,送去市场上零售价却可以翻3至5倍。而且万一头一年卖不完,第二年还可以接着卖,是个利润相当可观的小生意。

记者注意到,除了“经典款”的红字或者金字春联,带有龙图案的春联被拿货最多,“现在家家生活条件都够用,春联肯定是每年一换,生肖春联受欢迎。往年其他生肖卡通图案好卖,今年是龙年,龙的姿态威武雄壮,大家喜欢买金龙的比较多。”

记者走访多家档口了解到,春联的批发上游在浙江义乌,但是产地很多来自山东高密。山东省高密市夏庄镇被称作“春联村”,占地仅300亩的村庄里,几乎家家户户生产红纸、福字、春联、年画。每年这里生产的春联产品超过了8000吨,占据全国市场近60%的份额。随着自动化流水线的引进,每个工人可以独立操作一条生产线,夏庄镇一年可以生产750万副春联,年产值上亿元。

### 创业试炼场:摆摊5天赚了4900元

“微信收入4000元,现金收入3800多元。”沈阳的小宇(化名)将摆摊卖春联当做自己创业的“试炼场”,在铁西区劳动公园早市摆了5天摊,净赚了4900元,小宇很有满足感,“虽然没达到日入千元,但也差不多了。”

小宇告诉记者,他是去“五爱市场”进的货,之后也在网上补了一些比较特殊的款式,“总体来说还是批发市场进的质量好一些,网上进的差一些。”

因为早市的顾客年龄相对比较大,老人居多,对价格比较在意,“所以我的定价没有太高,一般按照进价的3至5倍定价。另外,其他挂件、灯笼什么的也卖,就参考一下市场里其他商户的价格。”

小宇告诉记者,年前单位实行弹性工作制,因此才有机会尝试创业,选择在早市卖,是因为白天还要去上班。几天下来,小宇总结的经验是,“不要心疼摊位费,哪里人流大,就选在哪里摆摊。”

“每年腊月二十后开始摆摊正合适,因为越到后面生意会越好,最后一天,福字都不够卖了。”小宇的销售秘诀是,“种类一定要丰富,旁边有一家同行挂串种类很多,吸引了很多客户。春联尽量挂起来,比摆在地上好看很多。”

5天下来虽然赚到了钱,但是小宇说也很辛苦,“天太冷了,戴着手套都冻手,收钱都不利索。”

### 大学生社会实践:走街卖春联

“摆摊卖太冷了,走着卖还能动一动,不那么冷。”为了社会实践,也是为了勤工俭学,大学生小鱼(化名)和同学也加入到卖春联的行列。但不同的是,两位大学生将目标放在了沿街商铺的老板们。

小宇的想法是,摆摊卖的春联量大,可挑选,销售量比较大,但是比较辛苦,且投入比较大,“我们进货量小,装书包里或者手提,走街串巷,去沿街商户上门卖。虽然销售量小,但是卖价会高一些。”

小鱼说,做生意的老板们都图个吉利,大多数人都会买一些,且不会还价,“看我们是学生,也会照顾一些。”

但是小鱼强调,每次上门都是客气地问一句,“如果人家不愿意买,我们马上就出来,不会引人反感。”有些老板会核实小鱼和同学的学生的身份,“我们带着学生证,如果人家要求,我们就给人家看。”

今年,小鱼和同学一共就进了200元的货,“1天就回本了,一个礼拜下来已经赚了3000多元。去掉吃饭喝水,每人剩了1000多元。”小鱼说,自己和同学这是第一次“做生意”,这次成功可以说是“首战告捷”,“赚的钱补贴到下学期的生活费里。接下来还会想一些其他社会实践的方案,但是卖春联明年还会继续。”

### 手写春联走进直播间 千人在线“定制”

什么样的春联能够与众不同?当然是手写;什么样的内容更合心意,当然是自己定制。

中国春联文化历史悠久,寓意深刻美好的佳句比比皆是,但是什么内容更适合自己的,甚至自己想出的对仗文字挂起来更受人们喜爱。同时,互联网经济发展,让春联有了新的销售形式。

记者注意到,在许多网络直播间里,手写定制春联成为了新时尚。春联的价格,与被邀请的书法家身份、

名气、作品字数多少而有不同定价。

直播间里邀请书法家现场书写,买家下单后现场说出内容,书法家现场书写,晾干后寄给买家。有些直播间千人在线,排队定制。

有些直播间里,不仅有书法家可以定制春联,还可以定制年画。“有些顾客喜欢画马,有些顾客喜欢钟馗,还有顾客喜欢定制财神。”一位主播告诉记者,传统文化借助网络发挥,既有趣味性又有艺术性,因此受到大众喜爱。

辽沈晚报记者 吕洋

