“摊煎饼大妈月入3万”引热议

海口一男子：早餐店每月营业额3.7万

卖海南粉5年 已买房买车

本报讯 日前，北京一个煎饼摊大妈火了。一名顾客拿到煎饼之后，坚持认为大妈少给自己打了一个鸡蛋。大妈辩解不过，脱口而出：“我月入3万，怎么会少你一个鸡蛋！”消息一出，网上网友们“炸锅”了，纷纷表示要去卖煎饼。

卖煎饼的大妈在北京能月入3万，那么在海南开店卖海南粉、汤粉等，一个月的收入有多少呢？在海口白水塘开了5年早餐店的小王告诉记者，目前他卖早餐月收入约37000元，除去店铺租金、工人的工资及原料成本等，每个月的利润有1万多元。由于早餐店的生意不错，小王攒下了钱，今年贷款买了第二套房，还买了一辆轿车。“虽然挣到钱了，但也很辛苦，而且现在竞争很激烈，我现在在考虑转行。”

记者 吴兴 文/图

海南粉

熬制卤汁颇费功夫

A 开店卖海南粉，他月赚1万多元

100多平米的店铺月租金约1万元

卖海南粉、粉汤等，月收入是多少呢？昨日，记者采访了在海口白水塘开早餐店的小王。

小王是海南人，家就在白水塘附近。他是同龄人中比较能“折腾”的人，见别人烤鱿鱼挣钱，他就找人做了炉具在钟楼旁卖铁板鱿鱼。此外，他还开过水果店，但由于收入一般，且经营一段时间后店铺租金上涨，他便将店铺转租给其他人，也因此有了第一桶金。

后来，小王在家附近租下一间100多平米的店铺开早餐店，每月租金约1万元，截至目前，这家店已开了5年，店里主要卖海南粉、汤粉及抱罗粉。小王说，汤粉和海南粉卖得不错，抱罗粉的销量较少。“一般来说，现在每天能进账1200元左右，月收入约37000元。除去1万元的房租以及原料成本和两名员工的工资，还剩1万多元。”

“6元一碗的海南粉成本1.8元左右”

对于海南粉的成本，小王也给记者算了一笔账。制作海南粉的关键是卤汁，每天需要50分钟才能熬制好；其次是配料，每家店使用的配料种类不同，配料丰富的，价格也就相对高些。“在我的店里，一斤粉能做出两到三碗海南粉，加上瘦肉、花生等配料，一碗海南粉的成本在1.8元左右，每碗的售价是6元。”小王说。

粉汤最好卖，但前期准备工作也最繁琐。“我们一般凌晨4点就要起床熬骨头汤。”小王说，进价1.5元/斤的粉可以做两碗粉汤，加上瘦肉青菜和煤气费等，一碗粉汤的成本为3.2元左右，售价则为7元/碗，如需要鸡蛋则再加1元。

“最怕生病，停业一天损失不少”

目前早餐店的生意还可以，小王说，这都是熬出来的。“刚开店那几个月，每月的收入仅够房租，员工的工资和原料的成本都要倒贴，幸好几个月后生意渐渐有了起色。”经营早餐店的这几年，小王每天的生活轨迹都是凌晨起床熬汤和卤水，然后卖早餐，忙到中午12点打烊，下午休息或者和朋友小聚一下，晚上早早入睡。

记者发现，小王虽然才年过30，但两鬓已有些许白发。“没办法，老婆有工作，店里基本上是我在打理。”小王坦言，他最怕的就是自己生病，“因为海南粉的卤汁和煮汤粉用的骨汤都是我熬的，如果我一生病，那早餐店就要歇业。”小王说，店铺一天的租金要300多元，加上工人的工资等，停业一天损失不少。

小王说，天气好的时候，店里的生意就会好些，如果遇到下大雨刮台风，来吃早餐的人就会减少。因此，每当刮台风时，小王就索性歇业休息几天，在家陪陪孩子，而他一年中最长的假期就是春节那几天。

多年苦心经营，他今年买了第二套房

小王告诉记者，2013年，早餐店生意起色不久，他在家人资助下在文博府小区买了一套房用于结婚，后来又买了车，经过4年的苦心经营，小王存下了首付的钱，今年贷款买了第二套房。“房租是一大负担，如果没有房租，我每月的收入会更高。有的店中午卖快餐，晚上卖夜宵，盈利更多。”小王说，他实在没有精力去经营午餐和夜宵。

随着店铺租金上涨以及周边的早餐店逐渐增多，小王的压力越来越大。“开一家早餐店不难，但是客源流动比较大，加上物价上涨，以后生意不好做。”小王表示，从长远考虑，他正准备尝试新的行业。

B 夫妻俩在海南卖煎饼8年，一个月最多赚1.2万元

“很辛苦，凌晨4点就起床干活”

舀一勺面均匀摊在平底炉上，磕一个鸡蛋，快速摊匀，撒上香葱，加上油条，抹辣酱，快速用平铲铲起卷好装袋，一分多钟一个煎饼就做好了。这样的动作老齐每天都要重复上百次。

记者跟老齐聊到北京大妈卖煎饼月入3万元一事时，老齐坦言，在北京等大城市的好地段卖煎饼一个月也许可以月入3万，但在海南不一定。老齐说，现在一个煎饼卖5元钱，加香肠或火腿的卖6元一个，一天能卖100多个，一般一个月能赚8000元左右。“我和老伴在海南卖了8年煎饼，一个月赚最多时才1.2万元，而且是两人每天干活到深夜才能赚那么多，很辛苦。”

老齐告诉记者，他是山东济南人，2007年来海口打工，做过建筑工人，也当过搬运工。2009年春节过后，他带着妻子一同来海口打工。有一天，老齐看到工地旁有人卖煎饼，他买了一个尝尝，熟悉的味道勾起了他的乡愁，同时也给他指出一条新的谋生之路。傍晚，老齐收工后往住处走，一路上他发现附近卖煎饼的并不多，于是他合计着自己也许可以转行卖煎饼。回到住处，老齐把自己的想法跟妻子说后，妻子很支持他。不过俩人都不会制作煎饼，老齐和妻子商量后，妻子决定辞工，到文明东路一家煎饼店给老板打下手。半年后，老齐的妻子开始在道客新村卖煎饼，一个卖2元，加火腿的一个2.5元，附近的工友和老乡也来捧场，但一个月下来，除去成本后只赚了几百元。

经过调整口味，食客越来越多，妻子忙不过来，老齐也辞去工地的工作，帮妻子打下手。夫妻俩凌晨4点就得起床准备配料，早点6点出摊，一直卖到中午才收摊。老齐告诉记者，刚开始时，每个煎饼卖2元或者2.5元，随着物价上涨，现在每个煎饼卖5元或6元，现在夫妻俩每个月挣的也不算少，除去生活费每月还剩7000多元。老齐夫妻俩卖煎饼攒下的积蓄帮儿子在山东老家买了一套新房。

老齐说，年纪大了，夫妻俩打算再卖几年煎饼就回老家。