



90后夫妻夜市摆摊卖鸡爪

“每天勤勤恳恳干十几个小时，月赚三五万元”

本报讯 6月30日19时，海口西站夜市大部分摊位已经开始营业，“桃子家鸡爪”摊位老板桃子给记者发来短信，称19时30分才出摊。

此时，天还没完全暗下来，夜市里大部分桌子都还空着。记者随机找了个位置坐了下来，没想到却遇到“桃子家”的老顾客，便攀谈了起来。

又坐了10分钟，终于看见“桃子家鸡爪”摊位的灯亮起，桃子和丈夫都是90后，正忙着将各种口味的鸡爪倒进分餐盘……这时，已有顾客站在摊位前等候。

记者 符小霞 文/图



美味的鸡爪

“试水”失败

“摆摊半年后开店，最后无奈关门”

“摆摊半年后，我们开了一家店铺，但因为忙不过来关闭了。”桃子告诉记者，店铺每月租金6000元，包括人工成本等要1万多元，除去这些，赚得不多，“两头跑忙不过来，无奈之下，我们只能选择关店。”

“之后，我们又尝试在滨濠夜市租摊位卖鸡爪，但最后也没能做下去。”开店一年多，因为味道得到大家认可，开始有人向桃子请教学做鸡爪。

“有的学徒两天即可学会。从哪进货？用什么样的打包盒？如何选址？如何做好宣传？都会一一传授给学徒。”桃子称，她摆摊踩过的“坑”会帮学员避开，目前已收30多名学徒，每名收费5000元。

“也想过开加盟店，但操作复杂便放弃了。当你的能力还没达到时，就不要尝试去做。”桃子说道。

摆摊感悟

“勤勤恳恳奋斗，人越努力越幸运”

“摆摊一年多，家里盖房时我有能力帮衬。只要人不懒，就不会穷一辈子。”桃子说，为了主动出击，更好地宣传鸡爪，她从一个新人“小白”学习拍摄视频、剪辑视频，“人都是被逼出来的。”

“不足8平米的小摊，几十斤鸡爪都不够卖，客人都是冲着好味道来的，好味道才能赢得回头客。”桃子称，摆摊虽然不能一夜暴富，但每天勤勤恳恳地忙活十几个小时，一个月能赚三五万元，人越努力越幸运。

如果有市民朋友想摆摊，有什么好的建议吗？采访结束时记者问道。“建议大家选择人流量大的夜市或美食街，坚持拍摄短视频为线下引流，并不断添加新品。”桃子称，再好吃的东西，吃多了也会腻。要不断想办法留住老顾客，并不断吸引新顾客。

线上+线下

“一天最多能卖100多斤鸡爪”

在“桃子家鸡爪”摊位上，放置着半盒一次性竹签，供顾客免费试吃时使用。

6月30日19时29分，刚开摊，桃子就卖出五份鸡爪，顾客基本都是打包带走。其中一名女子带着老人和小孩逛夜市，先是购买酸豆味和柠檬百香果味鸡爪。吃完后，又打包两盒鸡爪带走。

大学毕业后，桃子曾做过6年微商。去年结婚后，在朋友推荐下，桃子决定摆摊。“去年3月份，了解到海口西站夜市有摊位出租，想到经常在三亚老家吃的酸豆味鸡爪，便决定尝试。期间，我们不断询问顾客意见，并进行辣度、甜度、酸度调整。”桃子告诉记者，每月摊位费1800元，而购买餐车等设备花了2万多元，“线上线下同时卖，生意好的时候，一天能卖掉100多斤鸡爪。”

“夜市每晚营业额最高有5000元，少则也有2000多元。”桃子称，他们每天会在线上接单，下午鸡爪卤好后，便打包配送，之后再回到夜市摆摊。

从零做起

“遇到过各种问题，得用心琢磨”

“刚开始摆摊时，什么都不会。如何挑选鸡爪？从哪进货？怎么保持食材的新鲜度？因为没有人教，吃了不少亏。”桃子回忆道，但他们在不断学习中成长，虽然不是什么大生意，但是已经很知足。

“为了最大程度保持食材的新鲜度，我们想了各种办法，同时向有经验的人请教，发现鸡爪卤好后最好一直放置在冰箱里。因此我们着手改装餐车，购买冰箱放在餐车下面，将鸡爪放置在冰箱上售卖，才能保证鸡爪新鲜。”桃子告诉记者，从零做起真的不容易，连打包盒也踩过“坑”，“刚开始买的打包盒尺寸过大，装半斤鸡爪显得非常小气，显得量很少，不得已只得重新选购。”

“别看只是一个小小的摊位，也是一门学问，各种各样的问题都遇到过，得用心琢磨。”桃子说道。



桃子在海口一夜市摆摊卖鸡爪



顾客购买鸡爪