

淮阳朝祖会结束 27.2 万元天价摊位赚多少

# 摊主：钱没咋挣 挣了人气

□记者 孙靖 文/图

核

心提示

4月15日(农历三月初四),羲皇故都朝祖会(俗称庙会)已经结束,摊主张雨一个月前用27.2万元拍得的天价摊位也到期了。短短一个月时间,这么贵的摊位只卖1元钱一个的压缩馍,回本了吗?张雨说:“要不是大家支持,我估计要赔15万元,现在算下来挣了3万元。虽然没挣啥钱,但最高兴的是赚足了人气,现在提起淮阳,没人不知道。”作为淮阳人的张雨觉得,能提高家乡的知名度,比挣多少钱都重要。

## 看着挣钱 其实不挣钱

“每天营业结束,合计着是没少卖,好的时候能卖5万多元,不好的时候也能卖个1万元,但压缩馍利润并不高,再加上逢会的这个月经常下雨,一下雨客人就少了,就刚开始的几天生意比较好。”张雨告诉记者。

庙会期间,周口日报·周道客户端记者去过太昊陵多次,每次经过张雨的摊位,都会看到他的摊位被游客层层围住。“别看压缩馍只卖1元钱一个,但只要量能走起来也是可以的,每天都能卖三四万元。”刚开始张雨想着生意能这样一直好下去,可随着庙会接近尾声,前来朝拜的人越来越少,又加上今年春季多雨,人就更少了。

“之后一天也就1万元钱,除去

成本还赔钱呢。”面对一天将近1万元的租金,张雨每天的压力还是不小的。“生意不好的时候,晚上都睡不着觉,摊子都租下来了,人也雇了,不能让人家跟着咱挣不到钱,每天晚上做梦都希望第二天是晴天。”张雨清楚,只有天好了,这种户外的摊位才能有更多的客人,摊位前才能排起队,才能保证不赔钱。

一个月以来,张雨雇用了50多位附近的村民给他帮忙,不大的摊位就需要将近20位营业人员。“很多都是看到咱们的报道,知道这事后,怕我赔钱,过来支持生意的,不是大家的支持和关注,估计最少要赔15万元。”据张雨介绍,一天光工人工资就需要5000元,一天卖不到2万元钱就赔钱,“看着挣钱,其实不挣钱”。

## 最高兴的是给家乡做了宣传

“虽然到头来没挣啥钱,但给淮阳挣了名气,最起码现在提起淮阳大家都知道。”现在最让张雨高兴的并不是挣了多少钱,而是给家乡做了宣传。正如之前接受采访时张雨说的:“27万元不挣钱,为给淮阳做宣传。”

自从张雨以27.2万元拍下天价摊位的视频上传网络后,一时间轰动了全网,在流量的推动下,引来的是更大的流量。当时一条关于“27.2万元摊位卖压缩馍”的视频就能获得上万点赞量,很多网红前往这个网红摊位,就是希望能在网上火一把。

庙会期间,记者在采访时不仅能看到争相购买压缩馍的游客,同时也遇到了操着不同口音的网红。他们有的在网红摊位旁边支起直播

架,有的拿着专业的设备进行拍摄,还有的直接拉着张雨说:“这就是27.2万元网红摊位的老板。”……

“拍完摊位后没多长时间,有人就给我说‘你火了’,当时我也不知道啥情况,没有想到能引起那么大的关注,等我出摊卖压缩馍的时候,不少人都害怕我赔钱。”在过去的一个月,张雨的生意备受关注,大家除了来淮阳庙会朝拜人祖伏羲外,也会顺便来到他的摊位前买上一兜压缩馍。

“现在网络是真发达。”张雨感叹道,一个月下来虽然没挣多少钱,但赚足了人气,也学会玩抖音了。现在他经常在抖音上和粉丝交流:“我就是淮阳那个27.2万元摊位的摊主。”抖音的流量红利,不仅让张雨在抖音上拥有了4.3万粉丝,也让更多的人知道了淮阳。



淮阳朝祖会网红摊位前人头攒动

## 让更多的人吃到淮阳味儿

随着淮阳庙会结束,张雨也简单对自己的事业做了筹划——他想带着压缩馍赶其他庙会。“只要周口有地方逢会,我都会去摆摊,因为压缩馍的利润比较低,量走上去了才有利,庙会的人流量比较大,这样会好一点。”张雨想依托民间庙会来增加销量,他想让更多的人吃到淮阳压缩馍。

“你现在在那么多粉丝,你咋不做直播带货啊?”他的朋友给他提了建议。之前很少接触线上销售的张雨,现在已经开始学习怎样在抖音上直播、

上架商品、向粉丝介绍商品等。张雨对记者说,他想卖有淮阳特色的东西,比如泥泥狗、黄花菜、酱蒲菜,这些产品和压缩馍一样,都是淮阳的特产。“想卖这些产品,就是想为淮阳的发展作贡献。”张雨说。

现在张雨在甄选具有淮阳特色的产品货源,“只有保证产品质量,才对得起粉丝的信任。”张雨在坚持传统销售的同时,也在拥抱互联网。对于以后,他说,会边干边规划,努力让更多的人吃到地道的淮阳味儿。③2