

大学生摆摊三天挣仨月生活费

高校迎新商机多,大学生借摆摊积累创业经验

本报记者 王天宇 桑志朋

“最后一天了,这些脸盆、肥皂、衣架能甩就甩,只要不赔就行。”8日,山大(威海)2011级文化传播学院学生王佳杨说。山大(威海)9月6日、7日迎接大一新生报到,这三天,王佳杨向学校申请开设摊位,面向大一新生销售脸盆、肥皂、衣架、鞋刷等日常生活用品。首次摆摊的王佳杨称经验不足,战果不够“辉煌”,三天挣了2000余元,这对每月花销800元的他而言,能顶三个月的生活费。



▶山大(威海)摆摊很火爆。

摆三天摊,挣2000余元

9月6日、7日是山大(威海)迎接新生的日子,自6日—8日该校2011级文化传播学院学生王佳杨经过申请,在学校开设了摊位,主要面向大一新生销售脸盆、肥皂、衣架等日常生活用品。

8日是摆摊的最后一天,到处采购的新生人数明显减少。“最后一天,能甩就甩,只要不赔就可以。”

王佳杨说除去进货成本,他迎新三天赚了2000余元,他

比较节俭,每月生活费800余元,算起来未来三个月生活费不用再靠家里了。

谈起摆摊的收入,文化传播学院2012级的曹雅婷说,她和两个室友摆的摊位较小,进货也少,只卖了两天,平均起来每天卖800元左右,赚了六七百元,每人可以分两百元左右。

在山大(威海)7、8号楼广场的商学院陈同学说,他的摊位地理位置比较好,规模也比较大,8号楼是新生宿舍,由于

有着有利地势,迎新当天所有的商品全部脱手,卖了3000多元,净赚有一半多,当天晚上他和室友又连夜前去进货,三天赚了5000余元,每人可以分到1000余元。

摆摊三天,王佳杨感触颇多,“赚钱真是不易,以后肯定不会乱花钱”,这是他三天的第一份收获。“摆摊很累,不过的的确锻炼了自己,这是我们将来走向社会的一次试炼,所受的苦都值得。”

摆摊积累创业经验

三天的摆摊生活,王佳杨收获颇多,也让他萌生了继续摆摊的想法。“在学校摆摊有很大商机,学生们也比较好商量,经营起来简单,我准备在学校‘蒙牛商城’摆个长期摊位,以后赚钱了可以租个店面,毕业后就可以自己开店。”这是王佳杨对未来的规划。

王佳杨说,几乎所有摆摊的学生都是通过小商品批发市场进货的,学生事先列出货物清单,注明需要货物名称与数量,留下联系方式和地址,批发商会送货上门。

摆摊期间,如果货物没有卖完,批发商承诺可以原价退货,批发商

陈先生表示:“大学生在校园卖东西是一件一举两得的好事,批发商把货物批发给学生可以赚钱,学生把商品再转手卖给新生,也可以从中赚钱,我们提供原价退货,这让很多学生摆脱了卖不完赔钱的后顾之忧,可以放开手脚,大胆购货。”王佳杨告诉记者,他进了5000元左右的商品,用他的话来说,“稳赚不赔,进得多,赚得多。”

谈起规划,王佳杨有自己的想法,“就以学生需要的生活用品为主,洗发水、肥皂、衣架等,等待积累一定经验,对学校市场进行细致考察,再决定进购其他商品。”

摆摊创业不易,选择需慎重

对于学生摆摊,来自山东的新生成家长陈先生表示,大学生摆摊值得肯定,新生从学长这里购买商品还是比较放心的,不担心被“宰”,新生在宿舍楼下就可以买到所需的商品,方便便利。另外,摆摊也能成为对大学生的一种锻炼。

山大(威海)文化传播学院负责大学生就业的李老师表示,大学生摆摊,从社会发展的趋势上来说值得肯定,不仅锻炼了学生的自立能

力,当学生卖出商品时,也会收获成功的快乐,这远远大于学生金钱上的喜悦。

但是万事皆有两面性,大学生经验不足,对社会接触不够,进货时容易受骗,另外摆摊有可能让学生变得斤斤计较,不利于以后的成长。总之,大学生摆摊还是不错的,但是要慎重,因为摆摊不一定适合每个大学生,有时付出和收获是不成比例的。

自驾车线路:海滨路→大庆路→海埠路→环海公路(S704省道)→西霞口度假区

金秋 惠满 畅游西霞口

亲子游:父母双方持身份证件、户口本带子女(15周岁以下)
同游,子女免门票。

官方微博: <http://weibo.com/whxixiakou>
景区热线: 0631-7834888 7834666
网址: www.xixiakou.com

扫描二维码
关注西霞口微信、微博平台
获取景区优惠信息

仙岛鸟国 海驴岛
成山头
国家级风景名胜区
国家AAAA级旅游景区
国家首批海洋公园

各大旅行社均可报名

神雕山野生动物自然保护区