



还记得弃医摆摊卖油条的“90后”夫妻吗?  
疫情期间他们也转型了

# 直播炸油条吸粉 网络授课赚10万

还记得弃医摆摊卖油条年入30万的“90后”夫妻任晓猛和任文亚吗?他们从山东中医药大学毕业以后没有从事医药行业的工作,而是选择摆摊卖油条。如今,夫妻俩的油条摊变成了沿街商铺,不过门店也受到疫情影响一度暂停经营。

3月18日,齐鲁晚报·齐鲁壹点记者获悉,网络授课和手机直播让任晓猛、任文亚平稳度过了最艰难的暂停营业期,而且相关的收入也相当可观,而炸油条似乎成了“副业”。目前,夫妻俩的油条店已经恢复营业,不过暂时还不能堂食。



“90后”夫妻全程直播油条制作售卖过程。

文/片 齐鲁晚报·齐鲁壹点  
记者 程凌润

## 通过网络授课 度过疫情艰难期

2019年10月1日,济南市长清区水鸣街附近的“油条任家”门店正式开业,这就意味着原先的路边摊转成了“正规军”。虽然是低调开业,但是“油条任家”仍然成为“网红店”,慕名而来的顾客排起了长队,他们的“油条生意”也越来越红火。

然而,疫情给夫妻俩的“油条生意”按下了暂停键,他们原计划在正月初八(2月1日)开业。“因为疫情,沿街商铺要暂停营业。”任晓猛说,虽然不能开业炸油条,但是他们一直在坚持用手机直播,还通过网络授课的方式“自救”。

“春节期间,我们宅在家里也没什么事做,所以每天直播两次,上午是8点到10点,下午是4点到6点。”任晓猛说,他们直播的内容主要介绍油条、发面饼等面食的制作技巧,虽是公益性直播没有收入,但是涨了不少粉丝,而且粉丝的“黏性”也增强了。

“后来,我在晚上还直播网络营销的技巧,吸引了不少潜在的学员。”任晓猛说,他们招收了不少学徒,每位学徒要缴纳2000元学费,这是他们在疫情期间的主要收入。

“因为疫情的原因,我都是给他们发网络课程,他们遇到不会的问题可以通过视频聊天交流。”任晓猛说,疫情期间,他们一共收了50多位学徒,总收入在十万元以上,弥补了暂停营业所造成的损失。



2019年6月,任晓猛与妻子在路边摆摊卖油条。(资料片)

## 油条铺子复工后 继续直播增加粉丝黏性

得知餐饮行业复工复产的消息后,任晓猛也积极向市场监督管理部门、辖区街道办事处等部门申报复工复产材料,并且于2月21日正式开业。“正式复工之前,要做好充足的防疫工作,我们不仅采购了口罩、测温枪、84消毒液、医药酒精等防疫物资,还严格按照相关标准进行消毒。”任晓猛说,疫情期间,人们大都宅在家中,在早餐店吃饭成为一件“奢侈”的事情。

“我们一年的房租是4万多,不能营业还得交房租,不开业对我们来说就是亏损。”任晓猛说,他们开业也是为了解决市民购买早餐的需求。复工以后,前来购买油条的市民都戴着口罩,而且会自觉排队并保持1米以上的间距。

“所有员工都要戴口罩和一次性手套,每天要测量两次体温。”任晓猛说,他们按照防疫要求开业,每天都会消毒,而且暂时没有放开堂食。

值得注意的是,油条店内

有一个直播支架,夫妻俩会把炸油条以及售卖的整个过程进行直播。“这样能够做到公开透明,市民吃得也放心。”任晓猛说,随着疫情防控形势转好,前来购买油条的顾客越来越多,不过都会错时购买。

“以前这个时候,每天能卖1700多根(油条),现在也就卖1000多根。”任晓猛说,他们所经营的油条店平时也主要以外卖为主,总体来说影响不算大。在营业收入有保障以后,任晓猛还为辖区内的志愿者免费赠送油条。

在任晓猛看来,只能堂食的餐饮行业受到疫情冲击最大,这些企业大都是“重资产”企业。“发展线上外卖业务是一个不错的转型方向,而且要向轻资产方向转变。”任晓猛说,如今他把“炸油条”的生意做成了培训以及加盟模式,即使门店暂停营业,他们受到的冲击也很小。

据了解,任晓猛与妻子所经营的“油条任家”已经有30多家加盟店,全国各地的学徒也已经有400多个,他们还打算开办餐饮公司,真正把“油条生意”做大做强。



网红“山师大叔”在水云间售货。

## 复工后的济南水云间网红大叔 赠的要比卖得多 期待学子们归来

3月18日上午11点刚出头,网红“山师大叔”朱立军提着大包小包的货物走进了“水云间”,在他的店门口,已经早有人在等他开门。济南山师东路上的水云间,承载了许多在济读书大学生们的记忆。没有了往日的热闹,如今的水云间也已经复工,等待着学子们归来。

文/片 齐鲁晚报·齐鲁壹点  
记者 夏侯凤超

## 商家多过顾客的水云间

“你好,先测量一下体温,再扫个码。”上午10点,山师东路上的水云间拉开了卷帘门,坐在门口的工作人员轻车熟路地拿出测温仪,即使今天天气不错,但进来的顾客并不多,商家的人数远远超过了零星进入的顾客。

水云间、金座、秀水街,山师东路上的这几个商场挨得很近,是周边大学生们最喜欢来的地方。物美价廉的精美服饰、各式各样的美味小吃,还有美容美甲、生活用品,往常的山师东路,活跃街区的主力是大学生们。

水云间有两个门,但是疫情期间,也只打开了一个,门口也一直有工作人员牢牢地盯着进门的程序。“每一个人都得量体温,体温正常才能进去,而且还得扫个码。”和往常不同的是,一进入大门,隔着口罩也能闻到里面浓浓的消毒水味。“我们这次准备了许多消杀用品和防护物资。”54岁的国玉良见证了水云间的成长和变迁,早在20年前,他就在山师东路开始经营起了这家商场,并用商场中一家店铺的名字“水云间”来命名了商场。

“光消毒液我们就足足备了五大桶,一桶50公斤。”国玉良指着仓库里摆放的消毒液,从大年初五开始,他就开始张罗了。商场平时一年就休8天,从大年三十到初七。“但是今年因为疫情的原因,从2月1日到20日,商场都没有开门。”国玉良还记得,接到可以复工的通知是2月18日,“接到通知之后,我就开始准备了,然后等待相关部门的审批。”

## 减免租金接近30万

商户陆续开工上班了,在二百家商户的微信群里,国玉良下发了一个好消息,“从2月1日到20日,商户这20天的房租免了。”做出这个决定不容易,200多家商户,每个商户减免20天的房租,粗算下来加起来也快30万了。“考虑到了许多业主的想法,我们也做出了回应。”他说,“这也是为了减轻商户的压力,有困难我们一起承担。”

对于这个好消息,开化妆品小铺的网红“山师大叔”朱立军很高兴。“当然很好啊,能少点就少点。”朱立军在商场里是个名人,一打听“卖化妆品的大叔”,大家就了然于胸地热情指点,“往前走左手边,人最多的那个地方就是

了。”小店并没有明显的招牌,簇拥的人群成了最好的名片,店铺旁边就是一块展板,这是大叔特意做的,上面贴着每天齐鲁晚报的剪报。“我特别喜欢齐鲁晚报,自己订了一份,也给商场订了一份,看见有好的内容,我就剪下来放上去,有时候大家在这排队也可以看看。”

水云间里,已经有八成的商户都开张营业了,大多数店铺前客流都相对稀少,但是在朱立军的店铺前面,一拨又一拨慕名而来的顾客和回头客让这个仅几平米的小铺人气很足。

朱立军是伴着水云间一起成长的,算下来,也已经有十几年了。陪伴了周边一届又一届的大学生,朱立军也因为幽默的话语、好用的产品和特别爱赠顾客东西,被学子们亲切地称呼“山师大叔”。

## 粉丝从领秀城赶来

“这个赠你,这个也赠你,还敢要吗?敢要再赠你。”在店铺前,“大叔”的话引起了一阵笑声。“夸我帅我多赠你,不夸我我就少赠你。”结账时,“大叔”头也不抬地一个个拿出产品,递给顾客,“赠你。”

小张已经是“大叔”家的老主户了,家在领秀城的她是听说大叔开门了,特意前来购物的。“我是从抖音上知道大叔的,来了几次东西觉得很好用,大叔人也很好,就经常过来买了。”小张高兴地展示了她的“战利品”,护肤品、隔离霜、面膜等等,一口气买了一大包,“这些眼线笔、粉扑、眉笔都是大叔赠的。”

“开门了之后,每天我的顾客也不少,但是比之前肯定少了,疫情对我们有一定的影响。”朱立军说,“但是有很多老顾客的支持,我今天早晨去进货了,来的时候发现已经有顾客在等我了。”他口中等他开门的顾客,就是小任,小任也是大叔的回头客,买东西都是一个产品三个四个地买,有其他顾客买的时候,她也会搭一句“这个好用!”“大叔,我给你带了一包口罩,我看你的口罩太薄了。”小任拿出一包没拆开的口罩递过来。“我经常来这买,东西好用还便宜,而且大叔还经常告诉我怎么护肤,用什么产品好,特别实在。”

以前,大叔的小店铺总是围绕着许许多多的大学生,如今因为疫情大学还没开学,这些孩子也成了大叔的念想,“希望疫情早点过去,还等着孩子们来找我玩呢。”