

上班族的朋友圈里流传着许多传说。比如，快递小哥月入过万、月嫂阿姨挑活干、烧烤店主两年赚得一套房……这些故事，有的已经被证实，有的则越传越邪乎。撩拨得许多写字楼里的小白领纷纷感慨：“收入还不如楼底下卖煎饼的！”好像是句玩笑话，但记者想说，这事儿不假！浙江省丽水市区大洋路的某个十字路口有个煎饼哥，每天推车卖饼三个半小时，每月进账过万元。



每天工作三小时，月入过万 丽水街边“煎饼侠”真牛

时间就是金钱 一分钟煎好一张饼

每天早上5点，一辆卖煎饼的三轮车就会准时出现在城北一处交叉路口。

摊主段师傅今年37岁，来自山东。八年前，听说丽水环境好，他从宁波辗转来到丽水，推车卖葱油煎饼，只做5点到8点半的早餐生意。

热锅，浇油，段师傅开始了当天的生意。只见他从一个塑料桶里拎起一坨面揉开，抹上五香粉，码上一把青葱，麻利地擀成直径30公分见宽的大饼摊进锅里。

面饼在油锅里滋滋作响，他快速地将逐渐蓬松的大饼翻了个面，紧接着，他拿出两个鸡蛋，啪啪两声打进

杯里搅碎淋到饼上，用刷子刷匀，快速盖上锅盖。

“给我切4块钱的饼。”一个顾客停下电瓶车，说着把五块钱纸币扔进钱盒子，拣起一块钱硬币塞进了口袋。

“加辣，不加？”说话间，经由右手竹戒尺抛出大饼已经稳稳地趴在台面上……段师傅一刀下去，把冒着热气的大饼一分为二，拿起刷子抹了勺酱，装袋递给顾客，“OK，三克油！您拿好啦！”

一分钟一张饼。“您动作好快啊！”看得食客忍不住惊叹道。段师傅冷不丁地接话：“不快点赚不到钱啊！”

讲究天时地利 摊点选址是关键

只做早餐，只摊一款煎饼，八年来他驻守这个路口，从没换过地。放眼周边，早餐摊独此一家。记者知道做生意挑选地点很关键，却对于段师傅的选点摸不着头脑。

“一般做生意都会选在学校、小区等人流量大的地方，你咋摆在十字路口？”好奇的记者忍不住发问。

“孩子的嘴刁，何况学校附近早餐店很多，竞争激烈。”段师傅说，自己的客户群主要定位于打工者和上班族。因为他们上班赶时间，没工夫做早饭，大多数人填饱肚子就行，口味不挑。这是他多年积累的重要经验。段师傅的思维方式很特别，记者听罢却觉得十分在理。

说话间，十字路口又迎

来了红绿灯。三五辆电动车齐刷刷停下来买饼。稍早前做的三张饼分分钟被抢购一空。还来不及歇上半分钟，段师傅又开始了煎饼的制作。

这时，一辆私家车缓缓停下，一位踩着细高跟、白领模样的女士也来摊上买饼。这位陆女士说，“味道不错，都是老客了，我们家老公周末不上班也要骑车来买饼吃！这会儿还算空的，有时候晚点来还要排队呢。”

段师傅说，八年前这一片还是个大工地，连市政府大楼都还没盖。那时光顾生意的主要是打工者。这些年丽水发展很快，这一带已经逐渐发展成为成熟的居民区。多年经营下来，小摊也积累了一大批回头客。



主打产品稳定 也有周边小食增收

8时许，十字路口迎来了当天的上班高峰。段师傅的早餐摊排起了长队，送孩子上学的家长、途经的出租车司机，还有上班路上的白领和公务员……食客走马灯似地换。段师傅揉了揉酸胀的脖子，不觉又加快了煎饼的速度。

卖煎饼到底能赚多少钱？这个账并不难算。段师傅的早餐摊主营业务就是葱油饼，再搭配卖一些豆浆和牛奶。

从营业收入看，段师傅平均每天能卖七八十张饼，多的时候更是能达上百张。一张饼卖8元，80张饼就能进账640元。再加上1元豆浆、2元牛奶的零星收入。主食和饮料合计800元左右。

从费用看，最主要的销售成本约为300元，包括三盒一共90个鸡蛋，成本价0.5元/个；自制甜面酱10罐，成本价10元/罐；用于提味的芝麻11元/斤以及葱、油、面等。

粗略算来，段师傅一早上的销售利润为400-500元，如此一个月下来（按照30天计算），利润可达12000-15000元。这是一个让都市白领羡慕的数字。

要知道，他一天的工作时间如此自由，不用打卡，不用看老板的脸色，也不用整天对着电脑伤害脑细胞。

生意这么火爆，段师傅坦言自己也曾想过开一家小店。但是在大洋路上看了一个37平方米的店面一年租金要11万元之后，他彻底打消了这个念头。“得卖多少张饼才赚得回本儿啊。”

■来源：新蓝网