



四川宜宾学院一些学生自发加入“无人售货一条街” 品尝丢货苦涩 感受诚信温暖

首日出摊 少收5元

早晨7时,李清亮走出宜宾学院一栋男生宿舍楼,捧着一堆食品去出摊。他今年大三,读食品科学与工程专业,有着与专业颇为匹配的兴趣——吃零食,自称吃货,还借用自己的寝室号码,为小摊取名“经典吃货323”。

这是李清亮第二天摆摊,前一天晚上试营业4个小时,销路不错,但收入不佳。他连夜写下留言,贴在摊位显眼处:“小本生意,童叟无欺,请不要拿货不给钱。唉,昨天我第一次摆,理应卖17元,却只收到12元。”

出师不利,没怎么影响心情。李清亮坦言,哪怕全亏了,也没多少钱。几天前,他投资百余元,网购19种几百包零食。既有泰国炒米、越南咖啡等异国情调,也有虾条、跳跳糖等怀旧味道,单包开价0.5元或1元。“摆摊主要不为钱,就因为好玩,能和大家分享快乐。”他在纸盒上写了一句宣传语——只为吃货而来,赚钱真不多。

单看试营业首晚收支状况,李清亮没亏。虽不肯透露成本价,但他坦言,“少收了5元,不至于亏本,就当让利吧。”

一觉醒来,小伙子照样乐呵呵地出门,最早现身校内的“无人售货一条街”。

无人号召 自发壮大

所谓“一条街”,其实只是校内一段主干道,两头连接教学楼、图书馆和宿舍、食堂,两旁分布多片球场,每天人来人往,可以保证客源。

两年前,这里出现第一个无人书摊,辐射效应不大。这学期初,忽如一夜春风来,没有人组织发动,许多学生自发加入,一个摊位很快发展成一条街。李清亮决定去凑热闹时,发现已有几十个同学捷足先登了。“摊主全是本校学生,来自不同学院,彼此大都不认识。”李清亮一边说,一边将小桌子放在一盏路灯的正下方。

许多摊主都看重晚饭和晚自习后的两次客流高峰,会等到夜里九十点才收摊。事先占据路灯下的黄金地段,夜市生意便成功一半。

折叠式迷你电脑桌,面积不足0.5平方米;小纸盒绑上胶带,挖出小口,当自助收款箱;几个盒子大小不一,分类摆放商品——三四十个摊位沿街整齐排列,几乎都是这种标准配置。

再次出摊,李清亮有备而来,除了补写留言,还调整了品种,重点推荐此前热销的零食。卖不动的,他想好了后路:“留着自己吃。”但在清仓前,19种零食,他一口也没舍得尝。

亏了货款 赚了时间

上午8时20分,财务管理专业大三女生张嘉凌出摊,路旁已聚集十几个无人摊位。她专卖毛衣链和亚麻围巾,开价8元、10元。摆摊约2个月,营业额最高的一天近50元,最低时吃“白板”。

“多数同学都按价付钱,也有几次没收回全款,共损失三四十元。”张嘉凌有些无奈,但心态不错,并搬出了“堤内损失堤外补”理论:“亏一些货款,在预料之内。摊位没人看,难免有人顺手牵羊,但毕竟可以大大节约时间成本,去做其他更重要的事。两者相抵,就扯平了。”

这天没课,花10分钟摆完摊,

特派记者 曹刚 文/图

近日,四川宜宾学院出现“无人售货一条街”。只要不是雨雪天,就有三四十名大学生陆续来到路边摆摊,并迅速散去,留下无人摊位供顾客自助选购。

学校没组织,同学没号召,参与者互不相识,自发加入。他们品尝到

了丢货差钱的苦涩,也感受到了诚信待人的温暖,五味杂陈,混搭出别样体验。

诚信试验的结果到底能打多少分,仁者见仁。但起码,从一个书摊发展到40多个货摊,队伍仍在不断壮大,很少有人真的亏本。



■“希望大家诚信投币”的提示语,透出宽容与温和

【焦点快评】

检验诚信

佳试验田。

因为是大学生的,所以不在乎赚多赚少,本就不指望靠那些微薄利润养家糊口;因为是大学生的,要上课、实习、写论文、找工作,所以没空整天看着摊位,

无人售货带有无奈的意味;因为是大学生的,所以乐于尝试新鲜事物,哪怕血本无归,就当是上百元买个教训,更何况,绝大多数人可以保本。

期待更多大学生加入试验——找进货渠道,练练营销技巧,尝尝盈亏味道。最起码,能为大学时代留下一段美好回忆。

张嘉凌打算去自习。她说,之所以选择无人售货,就是因为不愿整天守摊,想把更多时间用在学习上。

敢于挑战无人售货,张嘉凌有一项优势。父母做小商品零售,一直是坚强后盾。“货物积压到最后处理不掉,就带回家接着卖。”她说,“丢货事小,最怕有人直接把收款箱偷走,幸好还没发生过。”

张嘉凌大一曾有过摆地摊卖女包的经验,单价三四十元,生意不错。此番重出江湖,却没继续卖包。“一来,女包占地大,折叠桌面积不够;二来,单价高,被盗后的损失大。”

校内摆摊 网上推广

为规避风险,许多摊主做出了和张嘉凌相似的选择。纵观现场40个摊位,多数货品的单价不足5元,

有笔、本子、零食、袜子、暖宝宝、手机贴膜……

也有人剑走偏锋,卖17元的洗发水、25元的蚊帐。美术与艺术设计专业的许颖,主推10元至20元价位的饰品。“全是手工做的,和别人不一样。”许颖特地把“纯手工”几个大字写在纸板上,突出卖点。

宣传语旁,还洋洋洒洒写了200多字:“挣钱不容易……有些人拿了东西总是忘了给钱,大家都是大学生,请诚信做人……请拿了手链和其他东西没给钱的同学把钱补上,或者把手链放回原位。让我们相信,世界还是美好的。”

许颖笑着解释,留言的悲惨程度略显夸张。“确实丢过三四件商品,总价值四五十元,相当于一天的营业额,还在承受范围内,大多数人都很讲究诚信。”她补充说,哪怕现场

有人盯着,客流量大时,人多眼杂,一不留神也可能丢东西。

虽然吃过几次苦头,但许颖不想放弃。“摆摊半个多月,多数货款都收到了,没亏本。这里起码能让我迅速了解到,哪些款式受欢迎,再去我的网店力推。”她有着丰富的生意经——曾在宿舍楼卖过零食,上个月又开了家网店,专卖手工饰品。

独自吆喝 销量最高

中午,偶遇生物科学专业的喻刚亮回访货摊,他看似有些失望。20瓶洗发水原封不动,一上午没生意。他一周前刚加入摆摊队伍,“想卖别家没有的货,但启动得太晚,选择不多。”他左思右想,决定卖洗发水。

喻刚亮运气不错,至今没丢过货,却不怎么高兴,因为行情比他预想的差。“最多一天卖出2瓶,还有

【焦点关注】

40多个无人货摊,不仅是诚信的试金石,也是自我展现的舞台。

■ 最特别的收款箱

在几十个由纸盒或塑料小桶改造而成的收款箱里,有个铁盒子格外显眼。加了一把锁,投币口只露出一条小缝,盒身与桌面牢牢粘在一起。可见摊主用心良苦,做足防盗功夫。

■ 最欢乐的售货摊

“一根牙签走在路上,突然看见一只刺猬,边追着刺猬跑,边喊:‘公交车,等等我!’”这个笑话写在便签纸上,被塞进收款箱。箱子旁摆了很多本英语杂志。摊主留言:“免费赠阅,但请留下一个笑话。不为金钱,只求一笑。”

■ 最无辜的“代言人”

有学生调皮,请来校领导当“代言人”,把一张大头照印上纸板,配以“校长倾情推荐”的广告语,下方藏着一排小字“如有雷同,纯属恶搞”。

【焦点链接】

一些高校无人售货效果好

今年4月,复旦大学新闻学院“诚信报摊”开始运营。现场无人管理,仅在早晚由同学负责维护。路过者皆可自行按报摊上的收费标准购买报纸。

今年9月,江西九江学院3名学生在校内开了一家小超市,供应饮料、食品和文具等。采取无人售货,由顾客自行付款、找零。如找不开零钱或没带钱,师生还可赊账。校方称,超市开张2个多月,不但货物没少,还盈利上千元。

四川乐山师范学院后门外,最近开出一个无人书摊,经营过期杂志,全靠顾客自觉付款。大三学生、摊主小胡介绍,书摊摆了近两个星期,卖出去300多本,基本都收到了款。

两年前,四川内江师范学院辟出“诚信角”和“漂流书苑”,自助售卖文具,交换、借阅书刊杂志,吸引附近不少中小學生。校方称,两年内没丢过一本书。

两天颗粒无收。”他坦言,“每瓶利润不到3元,一个星期只赚了十几元。好在洗发水的保质期长,我也不用花什么精力。”

另一从未丢过货的摊主是魏超益,财务管理专业大三学生,“无人售货一条街”唯一的另类——独自站在摊位前,寸步不离,自卖自夸,极力推销电热热水袋。单价35元,拒绝还价。“我做过详细的市场调查,从网店、超市到商场、杂货铺,同品质货,我卖得最便宜。”

有人售货的效果立竿见影,短短二三个小时,魏超益便卖出十多件,销量位居整条街之首。面对众多无人货摊,他有自己坚持现场吆喝的理由:“第一,我当活广告能吸引顾客;第二,可以当面解释产品用法和安全事项;第三,防盗,毕竟单价较高,丢不起。”

无人货摊个性色彩浓