

摆摊卖大锅卤菜 月入10万元靠谱吗

记者调查“摆摊收徒”套路

“

“2025年选择摆摊,卖超大里脊肉夹饼,一年就能存够80万元!”
“孩子该交学费了,看我摆摊一天把一个月1000多元的学费挣出来。”
“摆摊日常,两小时卖两三百斤卤菜,月入10万元!”……

近日,记者注意到,在多个短视频平台和社交平台上出现了大量宣称“摆个小摊就能衣食无忧”的博主,并在其账号主页和发布的视频中或明示或暗示:可以添加私人社交账号,交学费获取“摆摊秘籍”。在直播效果和短视频宣传的影响下,有不少人交了学费想靠摆摊发家致富。

记者梳理发现,今年春节以来网络平台上较火的“摆摊爆品”包括但不限于黄河大鲤鱼、爆汁烤鸡、大锅卤菜、小饰品等,相关摆摊博主大多在收徒教学。那么,“摆摊卖大锅卤菜月入10万元”真的靠谱吗?交了学费后能像师傅那样赚到钱吗?

”



(CFP)

1

交费学摆摊难回本

今年3月初,河北衡水的闫柯(化名)夫妇看到网上大锅卤菜卖得火热——师傅摊位前排起了长龙,满满一大锅卤菜很快就见了底,于是便动了创业的心思,远赴安徽学艺,交了2980元学费,3天学成后又购置了三轮车、卤菜大锅、食材等设备和原料,在老家城区一路口支起了摊。

结果摆了20多天,生意一直没有起色,大多数时候一天只卖出去五六十元,最好的一天也就卖出去了300多元,收回成本遥遥无期。更让他们感到前景不乐观的是:“现在我们城市不少路口都能看到大锅卤菜,甚至卤菜种类和摆放方式几乎一模一样,仿佛一个师傅带出来的。而大家的生意似乎都不怎么样。”

“一大锅卤菜,师傅说他一个半小时就能卖完,我几天都卖不完。当初交学费的时候看到师傅那儿有很多人排队,到自己出摊就空无一人,究竟是哪里出了问题?”对于摆摊后面临的困境,闫柯夫妇不停吐槽。

“不上班,一年存30万元,我是

怎么通过摆摊做到的”“‘95后’小伙摆摊卖大锅卤菜月入10万元是什么体验”……记者调查发现,闫柯夫妇提到的“摆摊收徒”类视频和直播在短视频平台上数不胜数。

比如,在某短视频平台以“大锅卤菜”为关键词检索,可以发现上百个相关账号。记者点进多个账号主页看到,他们的卤菜成品种类和颜色、摆放方式、视频内容和直播方式、头像等几乎如出一辙,有不少账号名字后面挂有“收徒”后缀,或在主页写着“技术可教,+v(暗示加私人社交账号)……”。

近日,记者在一名为“××摆摊”的直播间看到,有许多人正排队购买主播所卖的食品,并且限购一份。记者观察到,一名穿白衣服的老大爷在买完后半小时左右又排到了他,直播间有观众迅速指出这人是“老演员”,不管主播去哪儿摆摊都有他。

该直播间可能还有专业场控,记者发现,一有质疑的声音,就会被迅速刷屏清除;并且有多个账号不停发送“××真好吃,想去学习”等评论。

2

夸下海口大捞学费

动辄上千元、数千元一份的“摆摊秘籍”包含哪些内容?

广东一名交了5000多元学费学习牛杂煲的王先生直言:“师傅给我的配方,和网上随便搜到的免费配方没有太大区别,也不存在什么独家配料。只有线上引流引得好,线下才能卖得好。”

就在记者以为王先生已经认识到“摆摊收徒”是个陷阱时,他话锋一转向记者卖起了课:“我现在也在收徒,你要想学的话,我2800元就能教你,教的东西都是一样的,还能帮你省不少学费。我可以教你如何拍视频、做直播,流量起来了生意自然就会好。”

浙江的小何偶然间在网上刷到了一个宣称摆摊10年卖手作饰品创业成功的女博主,其经历看起来十分励志,主页也表示收徒,“交费后无条件传授所有技术”。

小何添加对方为好友后,对方表

示,学习制作饰品的课程7天就能学完,收费1000多元,后面可以反复观看;如何选址、打造短视频等自媒体课程收费2000多元,之后可以一直提供指导。

“我回复对方说要考虑一下。结果对方一下子发来很多消息,说自己有几万个学员,他们都成功了,让我不要浪费这次机会,而且学成了还能再教给其他人,快的话学费一两天就能回来。”小何说,感觉自己遇到的更像是一个“捞学费的骗子”,后来她追问了一些细节,对方见她迟迟不交费,直接把她拉黑了。

值得注意的是,这些视频中火爆的摊位,商品质量并没有宣传的那么好。多名买过视频中大锅卤菜的受访者告诉记者,卤菜“味道一般,根本不值得排那么久的队买”“只能说不算难吃”“有的卤菜切开后发现甚至还没熟”。

3

火爆流量多是假象

在此类视频中,博主通常会宣称自己的摊位“爆火”“极其抢手”。那么,这些网络视频中排长队的摊位,线下真的都那么高人气吗?

3月29日下午,记者来到位于天津市的一家售卖黄河大鲤鱼的摊位前。在短视频平台,该摊主发了不少视频,表示自己所卖的东西下午3时基本就能售空,“想要的一定提前来买”。结果当天下午1:30到3时,摊主一直在玩手机,其间只有记者一个人买了一条鱼,此时餐车中还剩下三四十条鱼没有卖出去。

当记者询问其所卖的是否真的“黄河大鲤鱼”时,摊主直接表示:“那怎么可能?都是养殖的,真的黄河大鲤鱼不会卖20多元一条。”而在其所发的视频中,他挂在嘴上的都是“正宗黄河大鲤鱼”。

除了记者观察到的情况,相关视频的评论区也有人指出,一些摊主每天发视频表示有很多人排队,一两个小时就卖完,等真到了现场发现买的人很少;一些摊主花钱雇人排队,营造卖得火热的假象;还有些则是前一天还排队的“顾客”,第二天穿上了学徒衣服站在了师傅身旁。

有一名交了学费后摆摊倒闭的学员向记者揭秘了其“导师”的“流量秘籍”——网上建群,号召排队送礼,排队买了货后付款截图发群里退钱,这样就把线下排队的流量问题解决了;之后安排人发短视频,视频内容和文案直接复制,花钱投流。这样操作一段时间,线上

流量起来后,就开始收割学员,“赚的根本不是卖货钱,而是高额学费”。

记者采访发现,尽管一些摊主在视频中信誓旦旦地表示“跟我学月入10万元”“这么摆摊稳赚不赔”,但当学徒摆摊赚不到钱提出疑问时,这些人马上就换了副嘴脸,有的说“每个人情况不一样”,有的推脱责任说是学员“实践中自己出了问题”,总之坚决不予退费。

湖北的李薇(化名)花了2000多元在网上和师傅学做小吃,结果效果不尽如人意。“我和师傅沟通,他说不能因为自己卖得不好就要求退学费,这本身就是自担风险的商业行为,并且一直指责是我的问题,比如直播没做好、短视频拍得不够吸引人等。”

后来,李薇去了正规的培训学校。“老师教的技术确实是网上搜不到的,很实用,都是真正摆摊好多年的人才能总结出的经验,网上教学的那些相比之下完全不是一个水平。”

目前,经过正规培训后,李薇的小吃摊开始有了人气,也逐渐回本。她深深体会到网上摆摊视频博主所说的“月入10万元”“一夜暴富”有多不现实。“他们就是靠这些话术去坑外行人罢了。”李薇说。

像他们一样,发觉被坑结果默认学费自担的学员还有不少。对于很多学员来说,明知被坑,但只能继续做下去,“希望能把前期投入的成本赚回来”。

(《法治日报》张守坤)