



录制短视频推介自己的产品。

30岁创业失败,靠摆烧烤摊逆袭

从负债到月入百万 他只用了一年

“宁愿睡地板,也要当老板。”凭借潮汕人骨子里的这股执拗,在十堰打拼的福建人王熠用一年多时间,实现了人生转折。他30岁创业失败后,从摆地摊起步,到如今拥有数百平方米店面、十余位员工,他的经历充满励志色彩。

■文、图/记者 罗伟

人生低谷： 失业负债,借钱度日

34岁的王熠创业之路颇为坎坷。他出生于福建,在温州长大,14岁便步入社会谋生。早年,他做过小生意,从批发市场购进几元钱一双的凉鞋,以“一双20元,两双25元”叫卖。为多卖几双鞋,他常常在路边一站一整天。

2021年,怀揣创业梦的王熠来到房县,投资80万元养殖肉鸽。原本瞅准了肉鸽25天即可出笼销售的商机,现实却给他泼了盆冷水。那年冬天异常寒冷,加上王熠缺乏养殖经验,很多鸽蛋被鸽子踩破,孵出的雏雏也被冻死不少。养殖场仅维持一年便宣告失败,他因此背上了沉重债务。

2023年,王熠转战十堰城区,在五堰街租下一处5平方米的店面开起了烤肠店。他原以为用心做小生意总会有转机,但店铺生意冷清,8个月后,不得不关门,王熠再次陷入人生低谷。要强的他不愿就此回温州,每天睡觉、钓鱼,消磨着颓废的时光。

坐吃山空的日子本就难熬,更何况王熠还身负债务。一次生病,他竟凑不出几百元的医疗费,只得向杭州的姐姐求助。

虽然屡遭挫折,但王熠心中成就一番事业的火苗一直没有熄灭。他向家人求助,再次打起精神,准备大干一场。母亲凑了1000元转给他,成为他仅有的起步资金。此时,他在十堰的家当只剩一辆奥迪汽车和关店后留下的一些烧烤用具。王熠陷入沉思:下一步该怎么走?

从零开始,奥迪车旁摆摊卖烧烤

王熠决定摆摊卖烧烤。

他拿出450元购进牛羊肉等烧烤食材和调料。没有运输工具,就开着自己的奥迪车运送炉子和食材。

2024年9月的一个傍晚,王熠的烧烤摊在上海路开张了。首日生意并不理想,只卖出300多元。收摊时,他当着众人的面,将没卖完的牛羊肉倒进了垃圾桶。此举引来不少商贩不解,认为他太傻。但王熠坚信,只有保证品质,才能赢得顾客信任。

第二天,他早早购进新鲜食材继续出摊,当天卖出700多元,有了利润。慢慢地,王熠的烧烤摊生意越来越好,营业额持续上升。一个人

忙不过来,他请了帮手。

王熠文化程度不高,但多年摸爬滚打让他深谙人情世故。他善于沟通,胖胖的体型、圆圆的光头,带着闽南口音的普通话总是逗得往来客人笑逐颜开。“哥哥姐姐帅哥美女”叫个不停,吸引了不少顾客驻足。加上食材新鲜、烧烤口味好,他的烧烤摊很快吸引了众多回头客。

有一段时间,只要王熠的烧烤摊一摆出来,摊前就围满了食客。下雪天寒风刺骨,食客仍排起长队。一次,一位陕西商洛的顾客带朋友下午5点预订烧烤,因王熠太忙,直到晚上9点才拿到,顾客看到他忙碌的样子,没有抱怨,反而很理解地安慰他:“没事,我们不着急。”

逆风翻盘,从摆地摊到月入百万

随着烧烤摊生意日渐红火,王熠意识到,地摊虽然成本低,但常常受天气影响不能稳定经营,且空间有限,难以满足经营需求。经过深思熟虑,他决定盘一个门面,开一家烧烤店。

2025年3月27日,王熠在台北路租下一个90余平方米的店面,挂起“南派油边”的招牌,烧烤店开张了。“南派”代表他来自南方,“油边”是店里的招牌菜,取猪排骨下方隔膜肉烤制,鲜嫩可口。店内装修简洁,他特意将摆地摊时的两块广告布挂在新店墙上,时刻提醒自己创业不易,用心经营。

烧烤店开业一周,店里每天生意火爆,座无虚席。很快,他又盘下隔壁的门面,店面扩大至200余平方米。烧烤店每晚灯火通明,宾客盈门,高峰时月营业额超过百万元。对于曾身陷困境的王熠来说,这已经是巨大的成功。

随着烧烤店生意火爆,新的问题出现了:楼上居民投诉烧烤店营业扰民。



烧烤店每天生意火爆。