



老记伏枥

联系电话
17708339062

37岁，二孩宝妈，异国求职，如何破局？

重庆妹儿汪莉给出的答案是，在欧洲的比利时的赶场天支个摊，卖小面。

没有专业背景，自称只有“家常菜制作水平”的她，凭借一碗自制的豌杂面，与一度失业的博士老公一起，撑起四口之家，也在欧洲市井的烟火气里，找到一份故乡般的温暖。

9月11日，汪莉向记者透露：刚刚过去的8月，总营收达8000欧元（合约人民币67000元），利润七成左右——略高于当地普通工薪水平，基本覆盖全家日常开销，虽然看起来收入高，但生活消费也高。

重庆二孩宝妈比利时摆摊 一碗豌杂面月入8000欧元

靠着这碗重庆味道撑起了四口之家

赶场

从重庆小镇到比利时集市

汪莉来自重庆铜梁区二坪镇，毕业于南京农业大学环境科学专业。小时候父母在外打工，她与外婆相伴生活，七八岁就站上灶台学做饭，“切藕片还切掉过手指甲。”

2015年，她随从事农业研究的丈夫赴比利时。生娃、带娃，日子忙得停不下脚。等到孩子上学，她尝试找工作，但没谈拢，“既然找不到合适的，那就自己当老板。”

汪莉所在的新鲁汶市中心每周二、六有露天集市，类似国内的赶场。这让汪莉倍感亲切——小时候，她常跟着外婆上街赶场，卖出自家的鸡蛋，再买肉打牙祭，乡音缭绕，人情暖暖。

今年3月，她从国内网购平台购置摆摊装备：一顶帐篷600多元人民币，物流转运至比利时，花了1500多元；一口铁锅300元，加运费近800元，“算下来是豆腐盘成了肉价钱。”

她用两周办完税号、食品卫生许可证等。在比利时，摆摊手续不算复杂，摊位费也不高，每天11.5欧元。起初她考虑卖炒饭，但市场上已有越南炒饭、泰国炒粉，同类竞争激烈。直到某天，她在短视频中刷到重庆豌杂面，直觉告诉她：这个，老外应该会喜欢。

改良

让欧洲人爱上重庆豌杂面

豌杂面的灵魂在于炖豌豆，但比利时买不到黄豌豆，汪莉便用鹰嘴豆替代。高压锅焖煮再打碎，质感力求“翻沙”。

炸酱则遵循肥瘦1:2的黄金比例，加入酱油、郫县豆瓣、甜面酱、黄豆酱、十三香等调味，再与洋葱、香菇一同炒制，让香味更有层次。

当地买不到合适的水面，她先后尝试了上海阳春面、河南挂面，最终选定北京炸酱面——作为重庆人，她无法接受太软烂的口感。

油辣子用的是她亲手炕干、捣碎的辣椒面，微辣水平。不确定老外对辣味的接受程度，干脆设为自助调料。

主要食材来自国内网购平台的欧洲线上平台，跟国内一样，头天订、次日达。核心调料坚持用中国原产，口味可微调，但魂不能丢。

在家试做两次，丈夫和两个孩子都赞不绝口。他们三人都是面食爱好者，而汪莉虽然从小下厨，却对面说不上热衷，以前在江北观音桥上班，早餐多是稀饭包子，但也许是重庆人骨子里的美食基因，“看一眼，就能学个八九不离十。”

出摊

当豌杂面遇见好奇欧洲客

第一次出摊，是在今年5月。小份7欧元、大份9欧元——比当地意面稍贵，但第一天就卖出30多碗。

她原本还准备了几十个鸡蛋，准备现炒现卖——在重庆，煎蛋是小面的经典搭配。可惜，无人问津。想想也是，煎蛋谁家不会做？

朋友给她出主意，阿姆斯特丹中餐馆的卤蛋卖得不错，要不试试？于是，卤蛋+豌杂面，成了摊位的主打。

“什么是豌杂？”“这面怎么吃？”“筷子怎么用？”……面对顾客的好奇，她打开手机放视频科普，还现场示范搅拌、筷子用法。

有人筷子掉地，有人直接要求上叉子；更多的是琢磨半天，成功解码筷子用法，吃得津津有味。

“你是泰国人还是越南人？”她身穿汉服，微微一笑，“中国人。”

还有新问题，“重庆在哪儿？”一些老外去过中国，但大多只知道北京、上海。

安排。下次出摊，她支起了易拉宝广告。中国地图上标出重庆位置，印上南滨路双子塔、解放碑、洪崖洞、黄桷湾立交、李子坝轨道穿楼……还有街头市民嗦面的热闹场景。配上法文介绍，“一碗面，一场重庆之旅。”

这下，说明白了。

“光在重庆，面条吃法有上百种。”她这样向食客介绍。有位在集市卖百货的厄瓜多尔大叔，成了豌杂面的忠实粉丝。汪莉热情推荐，“重庆是美食之都，现在去中国可以免签30天哟！”

她甚至为小摊借鉴了网上的文艺范宣传语，“他们摆摊是为了挣钱，我摆摊是为了等你经过。”

国内的营销手法也陆续上线。汪莉老公丁雷是农学博士，菜种得好，他家小院种满了佛手瓜、韭菜、丝瓜、茄子，种子都是从国内带的。韭菜自家吃不完，带到摊位卖，一把也没卖出去，只有当赠品。最后采纳网友建议，做鸡蛋韭菜盒子，3欧元一个，供不应求。

温暖

家人当助手 网友为她谋划

短短3个多月，汪莉的面摊成了当地人打卡点，每周出摊两天，就能卖出10余公斤干面。

她觉得自己不是一个人在战斗。今年6月，博士老公丁雷失业后主动到摊上帮忙。放暑假的两个孩子也来搭手，一个收钱，一个打包，赚点零花钱。更让她感到温暖是，还有成千上万的网友在不断创新出谋划策。

从最初的豌杂面，到凉面、韭菜盒子、生煎包、解腻的跳水萝卜……热心网友为新产品操不完的心，完全把小摊当自家美食城在打造，“可以上豆浆、豆腐脑！”“糖油粑粑、臭豆腐考虑一下？”“麻辣烫、毛血旺肯定火！”

有细心人帮她优化流程：“出餐收银可以更利落。勺子换一个大小合适的，一勺一份，效率更高。”“别一个个问加不加其他的，直接推出ABC套餐……简单明了。”更有人传授销售心理学，“别问要不要加卤蛋，要问‘加一个还是加两个蛋’，这样问，销量真的能上去。”

也有质疑声：博士摆摊？网友解围，“人生本来就是用来体验的。”“纽约还有法学博士卖墨西哥卷饼呢！”汪莉也从容回应，自己和老公之前都是农村人，没有学历滤镜，靠自己的劳动挣钱，心里踏实。

有人为她勾勒远景，找当地网红探店、开直营总店，带动家乡人一起开分店，甚至成立运营公司做加盟……

不过汪莉说，她现阶段的小目标是先购置一台餐车，稳扎稳打。她也计划带比利时出生的两个娃回重庆，让他们亲眼见见妈妈的故乡，吃顿顿不重样的面。尽管身在海外，一家四口坚持在家说中文，两个孩子中文都很流利。

人情

一碗小面融洽了左邻右舍

初到比利时，汪莉花了差不多一年学法语，她深信流利的语言是融入异国生活的钥匙。如今她发现，有时候，一碗面也是最好的语言。

小面摊意外成为她认识比利时的新窗口。邻居、丈夫的同事、儿子的同学、家长都陆续成为这里的常客。他们不仅学

着用中文说“你好”“谢谢”，也让她看到许多本地人的温馨日常。

谁说外国的爷爷奶奶不带孙子？丁博士的老板——一位老教授，就常常带着老伴，推着婴儿车来吃面。餐毕，老先生熟练地拿起奶瓶喂小孙子，眉眼含笑。

一位原本只是点头之交的比利时邻居，偶然听说她摆摊，特意寻味而来。距离，在一碗面之间悄然拉近。

家长里短中也多了几分亲切。邻居奶奶提到她64岁的单身兄弟，交了一位非常漂亮的泰国女友，才28岁，正计划退休后去泰国定居……呵呵，老房子着火，原来全世界都一样。

有些外国人对中国的了解之深，也让她意外。一位曾在义乌进货的老板，聊起中国来滔滔不绝；两位曾在中国生活过的小哥，看到汪莉拍视频，立刻心领神会，“发某音？”用的是中文。

一碗面，缩短了人与人之间的距离，也让她看见，这个世界，其实比想象中更小、更亲切。

上游财经-重庆晨报记者 路易
(图片由汪莉提供)

夫妻双双把摊摆



异国板凳面



油辣子自助

