



来平打拼30多年

爱折腾的“于四小姐”学起了直播

□本报记者 王春霞 文/图

“于四小姐”真名于春杰，由于在家排行老四，她给自己起了这个抖音名。最近，57岁的“于四小姐”迷上了抖音直播。

3月17日上午10时许，她身着粉色连帽卫衣，头戴发箍，坐在自家店里，对着手机开始直播（右图）。“现在单打独斗的时代过去了，一定得抱团取暖。要勇敢地把自己曝光出来，不要怕熟人看见……你来了，互相关注一下啊……”她操着一口地道的河南话，不停地招呼着粉丝。

“嫂子，最近看你瘦了。”有熟客进店跟她打招呼，她抬头笑道：“减肥了，为了拍抖音。”顾客临走，她还不忘叮嘱一句：“60后创业不容易，关注我啊！”

走进建东小区新建大门，西排第一家就是“于四小姐”家的建恩烟酒行。她和丈夫吴建恩经营这家店已有26年。

电商的崛起和去年的疫情，让她的小店面临困境。爱折腾的“于四小姐”不断寻求突破，除了利用微信群做线上销售外，还瞄准了直播带货这个商机。

每一个不断追梦的人都有故事。1990年从农村来到平顶山打拼的“于四小姐”，又有着怎样的人生经历？听听她的讲述吧——



B 生活好了想回报社会

自从做了烟酒生意，我们的生活越来越好。1996年在平顶山买了一套两室一厅，终于结束了租房生涯，孩子也接到平顶山上学了。

我们夫妻都是爱折腾的人，看见赚钱的生意就想尝试一下。在经营烟酒的同时，我们还做过几样尝试，有的赚了钱，有的栽了跟头。

有了一定积蓄后，我和朋友花80多万元买了一台挖掘机，当时正赶上城市建设的上升期，一年能赚几十万元。不料几年前，老公投入100多万元跟人合伙承包了600

多亩地种玫瑰，又赔了。为啥？因为玫瑰花采摘没赶上好时候，卖不上价钱，雇人采摘的工钱又高，结果就赔了很多。

前两年，有人做推销消防书籍及视频资料的生意，一开始卖得很好，我投钱买了很多，结果卖不出去，堆在仓库里，把女儿的陪嫁都赔进去了。

做生意总是有赚有赔，我已经适应了。来平打拼这30多年，我们家买了几套房，生活幸福，我已经很满足了。小时候家里很穷，吃过很

多苦，也得到过不少人的帮助。人要知道感恩，我现在有了能力，就想着要回报社会。

从2018年开始，我加入了爱心歌友会，成了一名志愿者，每周二在我家烟酒店旁边的爱心小木屋做义工，为老年人免费理发。同时，我也经常参加爱心歌友会的公益活动，为贫困儿童捐款捐物。

我是从穷人家走出来的，能为贫困的弱势群体做点力所能及的事，感觉心情舒畅，也是为子女积福。

A 怀揣40块钱来平打拼

我老家在南阳方城县杨集乡邢庄村，来到平顶山是从摆地摊卖水果起家的。

1990年的秋天，家里卖了两架子车红薯，收入40元钱。老公就揣着这40元钱来了平顶山。有个亲戚在体育路上开了一家理发店，老公白天在店门口摆个摊卖水果，没钱租房，晚上就打地铺睡在理发店里。

由于本钱太少，一次只能进一筐橘子，卖完了再进。没想到，一天竟然能挣二三十块钱，要知道当时很多人一个月的工资也才百十块钱呢。那年中秋节，老公回家时赚了800元，当时对我们家来说算是很大一笔钱。我们买了一辆三轮车，我也跟着他来到了平顶山。

当时，我们的大女儿2岁多，二女儿不到1岁，一个交给婆婆带，一个让我姐帮忙带着。离家的时候，两个女儿哭喊着不愿撒手，现在想起来还心酸呢。

有了三轮车，我们开始卖各种水果，啥上市就卖啥。当时正值下岗潮，下海摆地摊的很多。我们舍不得租房，依然在亲戚家的理发店打地铺。

那时候，买一块钱的面条，放点青菜，能吃一天，连一块钱一碗的米线都不舍得买。不怕大家笑话，我曾经拾过城里人扔的旧鞋旧衣服穿，后来把孩子带来，孩子也常穿人家给的旧衣服。

就这样起早贪黑拼了3年，我们成了村里第一个万元户。

后来，我们租下建东小区的这处店面，开了一家川菜馆，还花钱请了川菜师傅，但由于不懂经营，维持了两年，店倒闭了，赔得一塌糊涂。

痛定思痛，我们转行开了这家烟酒店，当时用老公的名字建恩取的店名，一直用到现在。这些年，房租翻了一番，店面一直没挪窝。

C 碰上疫情学会线上销售

说是烟酒店，其实现在米、面、油和礼品都经营，相当于社区便利店的性质。

最近几年，随着电商的兴起，实体店的生意越来越萧条。去年又碰上百年不遇的疫情，我家的店也遭遇了最艰难的时刻。

去年春节备了十几万元的年货，除了烟酒，还有牛奶、水果等。可小区都封了，人们也不串门了，货积压在仓库卖不出去。

牛奶有保质期，水果放时间长就烂了，怎么办？一家人都很发愁。无奈之下，我和女儿开始做线上销售，发朋友圈，建微信群，把利

润降到最低，不管远近，谁要就直接送货上门。

一次，新城区的一个顾客要3箱牛奶，售价只比进价多几块钱，女儿开车送到新城区，赔上油钱也得赶紧出货。

当时180元一箱购进了20箱车厘子，一箱卖90元还要送货上门。最后一算，去年春节赔了好几万元。

今年春节，就不敢进那么多货了，线上销售还在继续，小区居民有要货的，我们继续送货上门。

玩抖音也是疫情期间学会的。当时心情郁闷，图个乐子，没想到玩着玩着，我已经发布了400多个作

品，攒了1600多个粉丝。

看着越来越多的人都在直播带货，今年春节过后，我也开始学习直播。现在是全民抖音全民直播的时代，我也得跟上潮流。

我今年已经57岁了，但人不能因为上了年纪，就停滞不前。虽然没颜值、没口才，也没多少文化，但我不怕别人挖苦和笑话，脸皮已经练得越来越厚了。

守店难，进店的顾客没几个。这几天，我不停地说，不停地播，学习人家的文案和话术，希望能直播带货，想办法渡过眼前这段困难的时期。

“于四小姐”的建议

- 1.做生意讲究货真价实，诚信才能赢天下。能让附近居民买东西首先想到你的店，你就赢了。
- 2.要有年轻的心态，敢于接受新生事物。人不能因为上了年纪，就停滞不前，一定要跟上时代。