

# 这是一个00后“果二代”成长记

## 接班6年，我把父母的水果摊做到千吨生意

□记者 陈佩佩 文/摄

在舟山万泰·三农汇农产品批发市场，如果你问起“兄弟果业”的韩康康，老批发商们会告诉你：“那个小姑娘厉害的，把她爸的生意从年销上百吨做到了上千吨。”

很难想象，眼前这个穿着休闲T恤、言笑间略带腼腆的00后，竟是6家门店的当家人。

“当初是真不想干，又苦又累，还怕丢人。”韩康康笑着回忆。六年前，她最怕撞见同学，总觉得卖水果是份“没出息”的工作；而如今，她已褪去青涩，成了父亲最得力的帮手。



### 进价8元卖8元 是我的第一笔“学费”

2019年夏天，韩康康18岁，高中刚毕业。她的计划很简单：找个办公室文员的工作，吹空调，周末逛街。这是她眼中“正常年轻人该过的日子”。

但父亲阻断了这条路，决定让她接手家族生意。

韩康康的父母已在舟山深耕水果行业二十余载，拥有稳定的客源与成熟的档口。经过深思熟虑，他们做了一个大胆的决定：不给过渡期，不进行手把手教学，直接将整间店铺全权交给刚满18岁的女儿。

“他们把店交给我，就彻底不管了，让我自己摸索。”韩康康摊了摊手，语气中带着几分哭笑不得。

突如其来的接班，让毫无经验的韩康康瞬间陷入“至暗时刻”。她不知道菠萝蜜要从顶部劈开，直接对半切，果肉全散了。她不知道热带水果不能进冷库，一批芒果、香蕉全冻成了“黑炭”。她不知道苹果还有脆的、粉的、酸甜口的区别，客人来问，她愣在原地说不上来。

“最开始卖苹果，进价8块，我也卖8块。”韩康康回忆，比操作失误更致命的是经营盲区，那时她根本不懂成本核算，房租、人工、损耗全都没算进去。月底一盘账，表面上没亏，刨去各种开销，倒贴了好几千元。

比亏钱更难受的是“丢面子”。

在熟人扎堆的批发市场，老客户的质疑声不绝于耳：“小姑娘懂什么水果？你爸呢？”她最怕遇见同学，总觉得卖水果是件丢人的事，心里极度羡慕那些坐在写字楼里敲键盘的同龄人。

“那时候我就在想，哪怕是去便利店打工，工资低点，也比在这搬货强。”韩康康说，那段时间，她每天都很焦虑，对着堆积如山的账单发愁，甚至偷偷流过泪。

### 褪去青涩，满手疤痕

六年的摸爬滚打，彻底褪去了韩康康的青涩。如今，她早已不是那个连苹果品种都分不清的门外汉，而

是对店内四五十种（旺季六七十种）水果的习性了如指掌的“专家”。

“以前觉得卖水果就是把货摆出来，现在才知道里面的学问都在细节里。”韩康康说。为了补上课，她一头扎进市场，向老批发商请教。她深知芒果、香蕉这些热带水果怕冷，必须放在常温下“醒”着；荔枝、杨梅这种娇气的，必须全程冷链；苹果分脆的、粉的、酸甜口，对应着老年人和年轻人的不同喜好。

在所有水果中，她最怕卖榴莲。

“榴莲最不赚钱，损耗率也最高。”榴莲浑身是刺，稍不留神就会扎破手；长期接触其分泌的黏液，她的手部皮肤经常红肿溃烂。“你看，这全是洞，连美甲都不敢做。”她指着指关节处密密麻麻的结痂说。

即便如此，当有老顾客进店说“康康，你帮我挑一个”时，她总会先盯着果柄看新鲜度，再捏一捏尖刺的软硬度，最后凑近闻闻底部的气味。

“包熟包甜，不甜包退。”这种底气，不是天上掉下来的，是她六年间亲手开过上万颗榴莲，被扎了几百次手，才攒出来的经验值。

### 是老板，也是“全能打杂工”

韩康康并非独自一人。在她身后，是自家的生意网。

“我们家兄弟姐妹四个，我是老大。”韩康康笑道。父母早年创业不易，如今三个孩子各自守着岱山、朱家尖等地的门店，还有一个弟弟在上学。

这种家庭模式，既有血浓于水的温情，也赋予了她作为长姐的责任重担。

“一开始，我妹妹在这里，还能帮衬我一下，现在她去管别的店了，我就一个人。”韩康康说，虽然名义上是老板，实际上她是“全能打杂工”。早上6点开门，晚上整理完货、算完账，往往已经是凌晨1点多。

最让她头疼的，是财务。

她抱出厚厚一摞账本，足有二三十本。“每天少则两三本，多则七八本，每一笔都要算。”韩康康坦言，太费脑子了，自己数学不好，看着数字就头疼。她宁愿多搬两件沉重的货，

也不想理这些单子。

唯一让她感到有掌控感的，大概就是收款码绑定的是自己的账户。“收款码是我的，我愿意干。”她俏皮地笑了笑。

在朋友眼里，她是时间自由的“老板”，想吃水果随手就拿。

“他们只看到我随手拿水果，没看到我凌晨一点还在理货。”韩康康苦笑，“他们羡慕我的自由，我羡慕他们的双休。人家过节，我们最忙，哪有什么节假日。”

### “我的生意，在手机里”

如果说父亲那辈人是“坐商”，守着档口等客来，那韩康康就是“行商”——她的生意，有一半在手机里。

“当初我就建了两个微信群，现在都快满了。”她晃了晃手机，屏幕上是不停跳出的订单消息。同城快递、当日送达，这是她从年轻人“怕麻烦”里嗅到的商机。定海、新城、东港、沈家门的顾客线上下单，当天就能吃到新鲜水果。此前上架的小番茄、新疆特色瓜果，靠群里一吆喝就成了爆款。

灵活定价则是她的杀手锏。相较于父辈固定的定价模式，韩康康会根据市场行情实时调价，甚至偶尔推出低利润的“福利款”引流。“我爸说我瞎折腾，卖个水果还搞这么复杂。”但在她看来，先把人引进来，回头客自然就有了。

除了线上，线下她也没落下。她通过短视频自学水果陈列美学，把摊位摆得整整齐齐、错落有致，路过的客人都愿意多看一眼。

这套“线上私域+线下美学+灵活运营”的组合拳，让“兄弟果业”迅速扩张。如今，她的分店已覆盖岱山、六横、白泉等地，业务也从单一零售全面拓展至B端，为多家超市、水果店及企事业单位食堂提供生鲜配送。

上午11点，送走一拨顾客，她又转身扎进新到的芒果堆里。24岁的她，不再羡慕写字楼里的同龄人，也不再觉得这双手有什么不好看。

“等再过几年，我想把店开到更多岛上。”她剪断捆扎带，笑着说，“到时候，我就不用自己搬货了吧。”

