



从街边烧烤摊到世界杯赛场

# “90后”江苏小店主17年实现“双赛人生”

“夏天是我们的旺季，端午得提前准备起来。”出发前往加拿大观赛的前一天，南京市个体工商户、餐饮创业者“宝记烧烤”的李媛媛仍在忙碌，她亲手定制了五彩绳、艾草香囊和鸭蛋兜，不为售卖，只为让更多孩子记住中国传统节日的味道。这位从街边烧烤摊起步、如今拥有二十余家门店、养活三百余名员工的女性创业者，受合作伙伴可口可乐公司邀请，在端午节前夕开心地奔赴大洋彼岸的2026年美加墨世界杯赛场。

这是一个关于热爱、关于基层奋斗者、关于坚守与“主场”精神的故事：李媛媛的17年创业路，由一串烤肉与一瓶瓶可口可乐铺就。大品牌与小店经济的同频共振，让更多普通奋斗者在自己的岗位上，书写了“处处皆主场”的时代篇章。

扬子晚报/紫牛新闻记者 陈哲 钱大勇



李媛媛在2026年美加墨世界杯现场

## 坚守17年，小店“走”出“慢”行力量

“期待是肯定的。能亲临世界杯现场，感谢江苏太古可口可乐公司给我这样的机会。”“90后”的李媛媛说，她既期待观看最高规格的球赛，感受跨国足球氛围，也想借端午假期旅行散心，实地考察国外赛场周边如何实现“球迷休闲+餐饮配套”的融合。

从一张街边烧烤桌起步，到

成为南京夜经济的一张名片，李媛媛的创业路走得并不快，却格外扎实。她坦言，创业的每个阶段都面临不同挑战，“我们花了很长时间，不断调整商业模式、制度和流程。”

在江苏这片从不缺餐饮创业者的土地上，如何才能脱颖而出？“真诚才是必杀技。”李媛媛说，做餐饮要实事求是，既要保证食材品质，也要跟顾客“说真话”。“我们的店员记得很多老顾

客的喜好，面对新顾客也会仔细询问口味，还会根据食材情况做具体推荐。”

这份真诚，让她的小烧烤摊在激烈的行业竞争中站稳脚跟，逐步扩张到二十余家门店——而支撑这份韧性的，是由更多个体工商户、上下游供应商和服务业从业者构成的庞大经济毛细血管网络。他们或许不在聚光灯下，却是稳就业、扩内需最坚实的后方“主场”。

## 足球赛事不止让餐饮业升腾烟火气

去年，李媛媛做了一件在餐饮业并不常见的事：主动赞助2025年“苏超”（江苏省城市足球联赛）。“我们店的很多食客都是球迷，而球迷大多也爱撸串吃烧烤。”李媛媛说，足球带来的流量让她惊喜之余，也更觉压力。每到周末比赛日店里爆满，球赛九点多结束后，奥体周边的门店依然预订不断，还有很多外地球迷慕名而来，有时还需要延长营业时间。

体育赛事为餐饮小店带来的，不只是升腾的“烟火气”，更是实实在在的业绩增长。这背后，正是体育消费与实体经济深度融合的鲜活样本——当足球不再局限于绿茵场，而是走进更多一线消费场景，才真正化作“处处皆主场”的全民狂欢。

## “把舞台留给一线奋斗者”

“我真心觉得大品牌要扎根市场，就得更多关心本地的经济生态。”李媛媛说，她从创业第一天起就开始售卖可口可乐，“一方面是因为这个品牌大家都熟

悉，另一方面更重要的是，他们会主动来‘帮衬’我们小业主的生意。”从“苏超”联赛到世界杯，江苏太古可口可乐专门为宝记门店定制了大量主题物料，包括足球、运动背包、球星冰箱贴盲盒、助威喇叭、主题团扇等，双方还共同策划设计了“宝记烧烤足球套餐”。

李媛媛说，她特别认同可口可乐提出的“把舞台留给一线奋斗者”这句话。“大品牌也需要我们这些奋斗者共同参与创造，才能赢得更多人的认可。”

## 【记者手记】奋斗者，人生处处皆主场

从南京街头的烧烤摊，到世界杯的万人看台；从端午的一枚艾草香囊，到深夜的一杯冰镇可口可乐——李媛媛的身后，是千千万万的小微企业，更是在每个岗位上奋斗的平凡而坚韧的你我。

当世界杯的激情与水韵江苏的烟火气交融，当国际品牌与小微经济同频共振，一种全新的“主场精神”清晰浮现：它不在远方，而在每一位奋斗者脚下；它不靠口号，而是靠一次次真诚服务，筑牢消费者的信任，也凝聚起经济的韧性。



中信银行，让财富有温度



全国统一客服热线  
**95558**  
www.citicbank.com

让财富有温度