

边，主要任务就是引导车辆停放，协调一些事务。

杨联合做着生意，慢慢也有了很多人体会。他发现做生意人气要旺，首先要好好做人。每当他看到送游客的司机在游客进景区后，常常没地方去，他就主动请司机进店休息，免费提供茶水。他对导游也是一样，在他们等待游客时，也请他们进店来休息。记者看到农家饭庄门前就是一个导游咨询服务点，几位等游客的导游正在聊天。

对来停车的人，杨联合也是和善待客，游客即使不吃饭，如果有车位他有时也让停。“这次他不吃，但他可能会告诉朋友这里可以停车，也许朋友就吃了。”杨联合笑着说，这些生意经都是慢慢总结来的。

不过，现在也有一个让杨联合头疼的事情，这就是网络平台的冲击。如今游客都习惯通过网络搜索来定行程、选餐饮，像他这样的小店平台很难推给游客，难免会失去不少客源。“不过想一想自己这样的年纪，对网络也不熟，不知道怎么弄，接待线下的散客饭店也能维持，心里也就释然了。”杨联合说。

商业街的陈老板

秦俑村党支部书记杨临潼和多位村民都提到，目前兵马俑商业街上本村村民直接做生意的并不多。秦俑

村在商业街有店铺，属于村集体经济，由村上统一管理经营，每年给村民按人分红。正常年景，每人分红在1000-2000元之间，差的时候也有几百的。村民说，商业街店铺租金高，经营风险大，要有好的经商思路，不是普通人能干的。现在年年分红，不算多，但没有风险，挺好的。

位于商业街中段的秦福阁旅游工艺品店，前后两个大门，游客走主路和小路都能看到这家店。记者在店里看中了一款玉制的擀面杖，老板要价35元。记者说以前买过，只要15元，老板说近几年做这个产品的少了，所以价格涨了，最后和老板25元成交。

记者随后和老板聊起来，他说他姓陈，家在洛阳，以前曾在少林寺从事旅游工艺品销售，生意不好不坏。2018年，跟着哥哥在这里租了摊位。他告诉记者，2020年以前生意还可以，这几年不行，今年不如去年。以前店里需要雇服务员才忙得过来，现在夫妻俩一人守一个大门就可以了。“租金总涨，要不是以前打了一点的基础，不然很难维持。”

记者在一旁观察，发现来店里买东西的人一直不断，不时传来收款到账的信息。5元一个的秦俑纪念币、30元的秦俑剑、30元的大雁塔雕塑、铜车马，不到15



穿过秦俑村前往兵马俑的游客从一早上就这样浩浩荡荡，远远看去像一条流动的粗线。