

美食、拍照、夜生活,“摊”开想象,万物可“摆”。融入更多哈尔滨文旅特色,新型“夜经济模式”后备厢集市已成为当下冰城年轻人轻资产创业和商业社交的综合体——

# 后备厢集市,与你“厢”遇一城“烟火”

本报记者 万佳文/摄

在哈西万达广场上,一字排开的一排私家车后备厢高高掀起,迎风招展的条幅和彩灯将私家车打造成了各种“创意小店”,各式饮品、饰品、食品,琳琅满目的手作商品汇聚成浓浓人间烟火气。后备厢集市不仅仅是地摊经济升级版,

更是年轻人微创业的第一站。

哈尔滨的后备厢集市最开始是两三年前在西城红场广场,后来扩展到哈西万达、中央大街辅街、群力远大、松北万象汇等商业体外围,甚至延伸到哈师大、东北林大、学府路等高校周边和街路。每处集市大约有四五十台私家车,经营范围包括鲜花、手冲咖啡、现调鸡尾酒、手工艺品、甜品等广受年轻消费者喜爱的项目。一般情况是每个摊位每晚收费50元,一个月1500元,阴雨天不收费,按月收取。“这种经营方式特别灵活,如果你的项目不赚钱,下个月可以不干,也不会赔太多;或者想换一个项目也可以。”经营现磨咖啡一个多月的出摊人李涪榕说。

酒、手工艺品、甜品等广受年轻消费者喜爱的项目。一般情况是每个摊位每晚收费50元,一个月1500元,阴雨天不收费,按月收取。“这种经营方式特别灵活,如果你的项目不赚钱,下个月可以不干,也不会赔太多;或者想换一个项目也可以。”经营现磨咖啡一个多月的出摊人李涪榕说。



摊主们挂出特色条幅增加人气。

关键词 个性

## 形式新颖接地气 哈尔滨后备厢集市遍地开花

每天16时30分,李涪榕与丈夫就会从松北家中赶到哈西万达,开始一天的后备厢咖啡店生意,一直到22时关闭。17时左右,集市的人流开始多了起来。李涪榕的咖啡原材料都是选用她认为口味最好、性价比最高的咖啡豆,磨出来的咖啡口感也更醇香一些。“天好的时候,冷饮走量特别快,5个小时能卖几百元,如果遇到天冷,一两块钱也有。”李涪榕说,眼看到夏天了,生意也越来越好。

2019年10月,李涪榕与丈夫在松北开了一家小龙虾海鲜店,没开几个月就赶上疫情,疫情防控期间每年几十万元的房租有时候都挣不回来。饭店开开停停,没人来做外卖,始终不是很好。三年时间赔进去20多万元。今年春节过后,社会经济生活快速复苏,但进店的人数还是不理想,人们好像一下改变了消费习惯。

无意间,夫妻俩路过哈西万达的后备厢集市,觉得这种形式挺有意思,李涪榕和爱人看了一晚上就决定加入。“当时没想太多,就觉得挺好玩的,而且从零售业内人士的角度看,这个集市一晚上的人流量很大,消费者年龄段也很大,消费潜力很大。”4月12日,李涪榕和丈夫开始了第一天出摊。李涪榕在做海鲜店之前就做过饮品店,对这一行比较熟悉,也觉得现在的年轻人会对这种现调的饮品比较感兴趣,于是就从现磨咖啡入手。

为了使用一些研磨、打包的小型机器,在车上准备了一个小型发电机。为了增加氛围,李涪榕对后备

厢进行了装饰,挂彩灯和有意思的条幅。“求都来了,喝杯再走。”“咖啡苦不苦,不如工作苦。”“不好喝你打我。”李涪榕说,集市主流消费群体大多是“90后”“00后”的年轻人,他们追求新颖,往往一两句打动人心的文案、萌趣可爱的招牌,甚至复古装饰就能打动他们。比如我们推出了渣男咖啡、渣女咖啡,都能吸引许多年轻人驻足品尝。干这个必须第一眼就招人,游客浏览速度很快,一个摊位浏览最多三到五秒,如果不能在几秒钟的时间内吸引消费者,那就错过最佳的消费时机。

所有45家后备厢商家里,都是很接地气的商品,价格也很合理。10元一杯的冰美式、10元一罐的糖果、25元一次的儿童体验项目,最贵的饮品也只有二三十元,后备厢集市主打的就是经济实惠。

除了李涪榕的现磨咖啡,集市上还有手作饰品、手做糖果、石膏彩绘等动手操作的小铺子。大部分商品都是商家自己精心制作的,不是市面上随便能买到的。有的摊主每天换不同的集市,以此来招揽顾客。

看到李涪榕的饮品小铺逐渐走上正轨,丈夫又租了一个摊位做MINI小厨房业务。“我在现场给孩子们准备了各种小锅、小碗等缩小版饮品和各式各样的蔬菜、肉蛋禽等食材,一个孩子收25元,可以玩半个小时,做3道菜和一种主食。”李涪榕的丈夫小彭说,“六一”那天,孩子们都玩疯了,两套炊具从17时出摊开始就没闲着,到22时收摊一共有25个孩子参与。



群力远大集市吸引不少年轻人打卡。

集市上有很多现调鸡尾酒、现榨果汁等现场制作的饮品。



豆豆妈边出摊边直播。

关键词 直播

## 边卖货边视频直播 美女宝妈用寿司打开创业路

今年37岁的全职宝妈豆豆妈从4月18日开始加入了后备厢创业的队伍。与其他创业者不同的是,她在任何一个固定的后备厢集市中,她选择在自家门口出摊,而且一边卖货一边做直播。

每天16时左右,豆豆妈都会出现在道里区河山街与河柏街交口,打开后备厢,从保温袋中拿出还温着的寿司,整齐地摆在垫着桌布的推车上,然后再挂上“李小豆寿司”条幅,一切准备就绪,支好手机,点开抖音,开始直播卖货。

自从怀孕生子,豆豆妈就开始了全职家庭主妇的生活。如今女儿马上就要上小学了,豆豆妈就想找点事情做。“我之前做过饮料店,还有咖啡师证,应该说对零售餐饮比较熟悉。”豆豆妈说,现在直播卖货很火,她就想能不能一边卖货一边直播。想来想去,还是在家门口做寿司比较靠谱。因为饮料、咖啡需要的工具比较多,而寿司在家做好拿出来卖很方便。

“第一天站在街上,刚融入脱离了六七年的社会生活,说实话我是有一点胆怯的。我是比较内向的人,也不太爱说话。开直播的时候,我说我是第一

天出摊,就有粉丝在直播间刷屏鼓励我,我真的很感动。与我想象的不一样,路过的人并没有用奇怪的眼神看我,大家都是很好心地路过,或者询问价格。”豆豆妈说。

“卖货有好有坏,最快的一天不到半个小时就卖光了,最长的一天一直在外面站了3个小时才卖完。”豆豆妈说,“那天直播两个小时之后还有11盒寿司没卖完,家里人一遍遍打电话催我回家,我这人比较倔,没回家而是换了一个地方,直到把所有寿司都卖掉。回到家的时候,已经快晚上9点了。老公比较心疼我,说卖寿司能赚几个钱,还整天风吹日晒的。我却觉得不能抱怨工作的苦,明确目标,靠自己努力去达成。”

虽然抖音上粉丝只有1900多人,平时直播时人也不多,但豆豆妈发现,直播和线下卖货真的可以完美互融。“我发现线下越忙时,直播间里的人也就越多。”豆豆妈说,摊前一个人没有的时候,直播间里也没几个人。当顾客都上来的时候,直播间里看热闹的人也多了起来。有时候,抖音上同城的人还会根据地址找过来,买一份寿司回去吃。



网红青蛙逛集市。



关键词 延伸

## “流动”后备厢 集市经济线上线下齐发展

“后备厢集市的出摊人年龄段基本在二十岁,最大的四十多岁。摊主们之前干什么的都有,有自由摄影师、有家庭主妇,还有像我这样二次创业的。对于没有稳定工作的年轻人来说,后备厢集市是一次低门槛创业的演练场。”小彭说,目前对于想做点小本买卖的人来说,如果花个几万元甚至几十万元租个店面,可能会不敢下手。后备厢集市是“一人店”模式,规模小。虽然营业收入跟开实体店没法比,但如果坚持下来,收入也足够日常生活支出。

“之前,有的年轻人喝好我的现磨咖啡

后,主动加微信,问能不能白天送到办公室。”李涪榕说,从6月初开始,她和丈夫每天中午会在松北创新城出“车前咖啡”。这里是松北办公区较集中的地方,许多年轻人吃完午饭出来遛达时会点一杯咖啡,甚至有的人会点上十几杯请同事喝。

受天气影响,哈尔滨的后备厢集市会在10月份关闭。发现了街头咖啡的巨大市场,小彭很想把它做成一个长期生意。“我这几天在琢磨开一个网店,或者买个流动咖啡车。”小彭说,这就不受时间、地点、季节的限制,可以流动售卖,把后备厢集市延伸到线上线下。

关键词 社交

## 交流学习豪车助阵 开启摆摊卖货社交新模式



品美食、喝咖啡、会老友。

实际上,并不是所有私家车都能上后备厢集市。在哈西万达集市上,有保时捷、特斯拉、奔驰、宝马、路虎等品牌私家车,平均价格在20万元以上。“集市管理者对车型、车款都

有一定的要求。”小彭说,车的后备厢不仅要宽敞,还要好看,车就是摊位的门面。部分车主有一定的经济基础,他们把出摊当成一种休闲娱乐的生活方式。

为了做现磨咖啡,李涪榕花4000多元买了一台新咖啡机,还有条幅、发电机、咖啡杯、纸杯等加起来花了近10000元。“我做的寿司所有食材都是最新鲜的,大米是五常稻花香2号,电饭锅选用大品牌,现做现蒸,保证做出来的寿司软糯香甜。”豆豆妈说,我的寿司价格便宜,最贵的才12元一盒,许多买过的人都会回购。卖得好时能有一二百元,少时只有几十元。我的目的不是为了赚大钱,是通过摆摊直播找到一条适合自己的创业路。如今,豆豆妈开通了“小黄车”,尝试在网上带货。豆豆妈还有件特别欣慰的事,她说:“短视频平台上的许多陌生人联系我,说我的创业故事激励了他们,让他们在迷茫时找到了方向,也有人想出摊试试。我觉得能给别人带来积极向上的能量很自豪。”

通过摆摊,李涪榕和丈夫与周围几个摊主都成了朋友,谁家忙的时候都会搭把手帮一把。不仅如此,很多摊主互相留了联系方式,方便交流摆摊经验。

关键词 升级

## 迭代升级创意改造 融入更多冰城文旅元素

哈西万达今年将后备厢集市进行升级改造,统一打造露营地。商家要求每个车主都要装备折叠桌椅、餐桌、帐篷等露营道具。“改造后,每个摊位前的面积更大了,客人可以坐在椅子上喝咖啡,也更容易留住客人。”李涪榕说,虽然这些道具都要商家自己准备,但我觉得是值得的。

哈尔滨滨街将后备厢集市改造成更具年代感的老皮箱集市,同时开设博物馆,让游客在游览中了解历史文化。“我们是将集市融入更多哈尔滨元素,勾起人们对美好生活的追忆。”集市主办方宋兴文说,上个世纪七八十年代的课桌、脚踏琴、小人儿书,所有这些怀旧

元素都能将我们的思绪带回那个纯真年代。而且集市不收取任何费用,只要有兴趣的人都可以参加,把自己的商品摆放在各式老皮箱中展示,以此彰显哈尔滨浓厚的历史文化。

哈尔滨饭店烹饪协会会长周莉说,后备厢集市其实是城市夜经济的一种新模式,它与传统夜市摆摊相比,更加精致,更符合年轻人的品位,同时给有思想、有创意、有手艺的年轻人提供了一个展示舞台,这种轻资产创业模式适合更广大人群,也给年轻人实现了一把老板梦。这种新型的夜经济具有潮流文化属性,不仅给年轻人提供了创业平台,更是他们对美好生活的追求与向往,精神与物质世界的现实融合。

### 促消费强信心 燃旺冰城烟火气