

大家想要什么样的菜场

传统菜市场能否从强劲的新对手手里夺回年轻人的心？对于这个问题，说着“菜市场是夕阳产业的”80后管理者陈晓璐的看法要更加乐观些。

她认为，传统菜市场并不一定在新的竞争中铩羽而归，而有着自己独特的优势，比如菜品新鲜、单价低、还有一定的社交场景。

“就我个人而言，如果有时间，我仍然愿意逛菜场。”陈晓璐说。“你来到熟悉的摊贩，面对面跟他沟通，挑拣，讨价还价，甚至跟经常一起买菜的老朋友聊天——菜场作为一个区域必不可少的基础设施，凝聚着一方空间的共同记忆，已不仅仅是一个消费场所。”

而几公里外的联心菜市场成立初期的一个小插曲，某种程度上也印证了陈晓璐对于传统菜市场的信心。

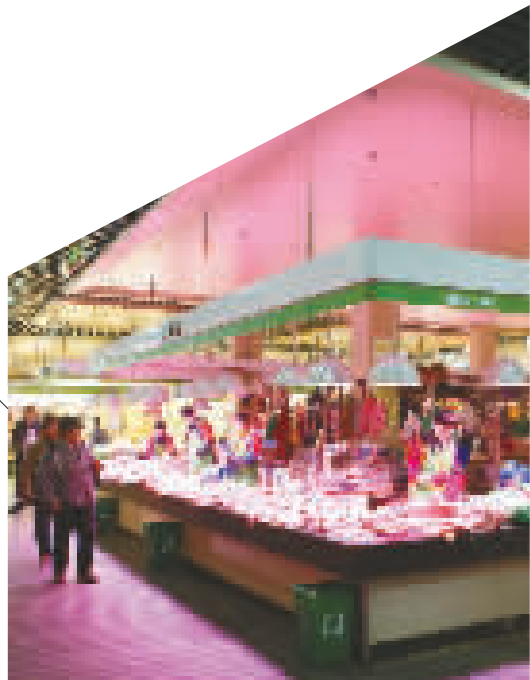
2012年，在宁波鄞州区的联心菜市场正式投入运营之前，出于城市管理与城市形象建设的考量，区商务局原本倾向于将市场定位为超市化菜场，但附近居民则倾向于将菜场定位为传统的农贸市场，认为传统农贸市场品类更丰富、东西更新鲜、价格更实惠。

交给运营方的课题，则是如何把握这份“独特”，挖掘出更多的消费场景。对于这一点，菜场运营方和政府都有诸多构想，一个共识是奔着更强的体验感而去。”

华严菜场所属的菜市场经营管理分公司内部正在进行一个课题研究——未来什么样的菜场是大家想要的菜场？陈晓璐认为，菜场也应该往邻里中心的方向走。“从1.0的马路菜场时代，到2.0的标准化菜场时代，到今天，3.0版本的菜场，应该为消费者们提供更丰富的业态。”陈晓璐说。

在这一点上，胡丰安与陈晓璐的想法类似。在菜场之外，胡丰安也正在筹备一个涵括日湖菜场的邻里中心项目，把诸多城市生活的功能汇聚到一个空间——当然也包括菜场。他有一个比较容易实现的小目标，向新零售“前辈”盒马学习，在菜场中引入现做海鲜的档口。“我们也要积极吸取那些新竞争对手的积极部分，比如他们对线下消费场景的重视。”胡丰安说，他透露，这个档口也正在规划当中，预计不久以后就可以与消费者见面了。

除此之外，智慧菜场的布点布局，也会给未来的传统菜市场带来更多的想象空间。陈晓璐说：“等智慧菜场的布局进一步完善，各商户的结算统一接入市场，从而获取商户的一些数据。下一步，就可以依靠这些数据去打通供应链。举个例子，通过这些数据，我们可以掌握第二天菜市场需要多少斤白菜，然后通过我们去跟统一蔬菜公司谈价格，这样一来肯定比经营户自己分散去谈拿到的价格更低。一来，方便了他们，二来，我们也可以从中赚取些许差价，这是一个双赢的设想。”



华严菜市场改造后。

