

“市集经济” 为何又火了

宁波摆摊青年 不仅贩卖烟火 还找到新的社交方式

白天上班晚上摆摊，成了时下不少年轻人流行的社交方式。这个夏日持续火爆的“市集经济”在宁波各个文艺街巷、商圈快速生长，一直持续到了秋天。为什么会选择“摆摊”？他们赚钱了吗？带着这样的疑问，记者走访了宁波的几个市集。

记者 吴丹娜 张海玉

1

情怀照进现实，摆摊为生活打拼

身着复古花衬衫，戴着鸭舌帽，在集盒广场的摊位前，老钱的文艺范儿遮也遮不住。今年40岁的他，是个音乐人，在温州待了10多年，又在杭州做了2年的演艺经纪和培训。受疫情影响，这两年演出市场并不景气。去年年底，他下决心收拾行囊回到了宁波老家。

“有时梦想不能当饭吃，总要解决生存问题。”老钱丝毫不回避他出现在这个市集上的目的。回宁波后，他开始找项目，并接触到了观赏性水母养殖。经过大半年摸索，最终在宁波郊区和朋友租下了一个仓库，开始养殖观赏类水母，开始了他人生中的第二份“工作”。

“我卖的有赤月、巴布亚硝等近10种水母，都是本地人工养殖的，对人体没有任何危害。”在灯光的衬托下，小小的水母在观赏缸内闪闪发光，像透明伞一般浮游舞动。凭借着“高颜值”，他的摊位人气很高，不少市民即便不买也会驻足拍照。

“今年7月份，我开始在市集上摆摊，一周出摊3天，平均一晚营业额在1500元左右。捧场的多是年轻父母，偶尔也有中年消费者过来‘尝鲜’，盈利比预期好很多。”人气旺时，他晚上9点多卖完收摊，再回仓库给水母喂饲料，躺下常常都要半夜了。“如果有乐队演出和活动也可以联系我。”老钱说，摆摊是为了赚钱，但并不会因此放弃自己的理想。

2

不仅贩卖烟火，还找到新的社交方式

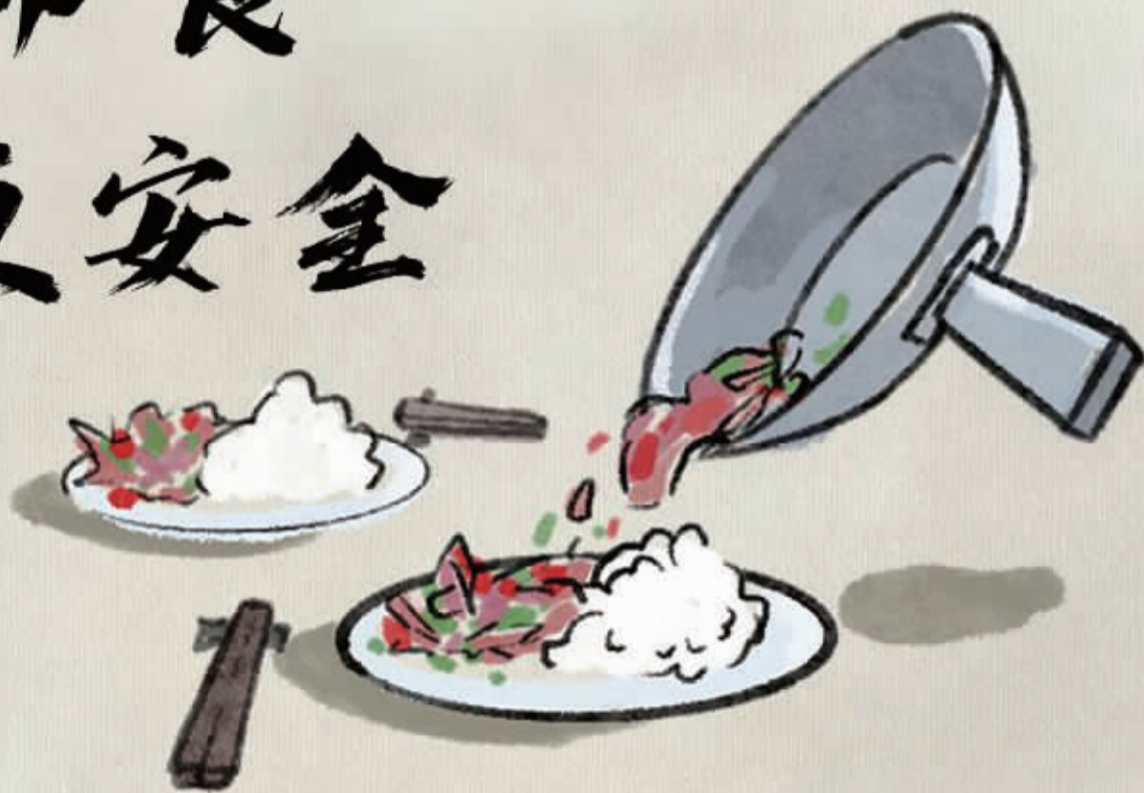
夜幕刚刚落下，小包便将他的车稳稳停在市集中间，打开后备箱开始行动。个性张扬的店招，悬挂着的led彩灯和立式荧光板也纷纷亮起，摆开小桌子和小黑板，二维码一贴，他的后备箱咖啡便开始营业了。

小包今年35岁，在城隍庙经营一家实体服装店。今年开春，他无意中刷到社交平台上关于汽车后备箱摆摊的视频，觉得“挺有意思”，于是花了3万多元把一辆小车改造成了网红饮品车，添置了咖啡机、桌椅等户外露营装备，一头扎进了后备箱摆摊大军。“第一天我是抱着自己喝的状态，试试水，当时叫了几个群的朋友过来给我助助兴。但没想到朋友还没来，咖啡就基本上卖完了，还蛮意外的。第一天卖了600元钱，30杯左右。”

小包现在基本上哪个商圈人流比较大就去哪。每周五、六、日晚上会出摊，固定在集盒广场，因为整个广场的氛围各方面都很好。每次出摊收入大概1000元，最好的一晚卖了100多杯。在小包看来，干这事主要是开心，是将生活跟梦想结合在一起的一种方式。“生活是我们赚钱养家，梦想是我还能做咖啡，开着车一路旅游一路摆摊。”他说。

“文明健康 有你有我”公益广告

分餐而食 更安全



浙江省委宣传部 浙江省文明办