

# 后备厢集市,年轻人的生计与热爱

□本报记者 王亚楠 文/图

今年夏天,后备厢集市备受鹰城年轻人追捧。大家穿梭其中,音乐声、欢笑声、叫卖声此起彼伏,摊主贩卖美好生活,吸引消费群体驻足体验,成为鹰城人慢生活的新聚场。

作为一种新兴的商业模式,摊主来自哪里?有什么故事?这个业态有何前景?近日,记者探访了鹰城的后备厢集市。



市民在王帆的露营车后备厢前挑选饰品

## 后备厢集市点亮夜生活

当落日余晖被湛河隐去,夏日夜风吹过河畔,位于市区凌云路南段某商场前的空地上便热闹起来。

7月4日傍晚,12辆私家车停在空地两侧,摊主打开后备厢,装上氛围灯,扎上蝴蝶结,支起折叠桌椅,配上帆布摊位招牌,后备厢集市开张了。网红玩具、提拉米苏、鸡尾酒、热狗……各种商品整齐地摆放在汽车后备厢里或者后备厢前的摊位上,吸引市民驻足选购。

王帆的摊位叫“搬到铁盒”。一辆露营车、几把木椅子、一张小桌子,后备厢外缠着一圈黄色小夜灯,后备厢里摆放着各式项链,这就是他的摊位全部。这是他和妻子第一次来,吸引很多人围观拍照。

“这辆露营车是我和媳妇找人改装的。”32岁的王帆是西安人,

2019年跟随妻子陈茜回到她的家乡平顶山定居。陈茜在市区东安路有一家服装店,王帆经营汽车改装厂的生意,两人白天各忙各的,晚上一起出摊卖饰品,有淡水珍珠和银饰,价格在100元左右。6月中旬以来,他们不定时出现在市区各大商场门口,一晚上的最高收入是300元。之前,他们还用这辆车卖过咖啡。

30岁的房旭明开着一辆橙色越野车,他的摊位叫“落日茶档”。越野车旁用米色帆布搭了个小篷子,篷子下摆放着两张小木桌和几把椅子,不时有市民前来买茶,在篷子下歇脚。他只卖西柚茉莉和小青柑,每杯10元,一晚上最多卖过1000多元。

房旭明操作很熟练。他戴着一次性手套,往塑料杯里放些食用冰

块、青柠、糖浆等配料,不到两分钟,一杯粉色的西柚茉莉茶就做好了。

“我对口感要求比较高,水果都是当天买的,糖浆是进口的,找朋友试了好多次才确定下来味道。”房旭明说,他在抖音上看到别的城市有后备厢集市,经研究后,与朋友组成了一个12人的团队,成员既有80后、90后,也有00后,经营露营地和后备厢集市,但大家卖的产品不一样。6月10日以来,他们偶尔也会组团,售卖时间集中在18点30分至22点,卖东西的地点会通过抖音提前预告。

在房旭明摊位的旁边,他的好兄弟马家驹正在给顾客做热狗。他每晚只做30个,一个卖25元,每次都能卖完,甚至不够卖。“这个做法我研究了十来天。”马家驹说。

白天,马家驹和女朋友在一家培训机构当老师,晚上就出来摆摊。“我已经卖了3个星期,食材都是当天准备的,用的都是纯肉肠还有自制酸黄瓜,成本比较高。”

马家豪是马家驹的堂弟,今年19岁,在外地读大二,刚刚放暑假回来,这是他摆摊的第二天,与朋友张若飞主营冰沙,一杯冰沙卖5元。

“我帮了堂哥一天忙,感觉很有意思,就在抖音上学了泰式冰沙,一个人忙不过来,就拉着好兄弟一起干。”马家豪说,这台冰沙机1500元,操作简单。

当天,房旭明的队友代星辉和两个朋友在平顶山学院南门支起了汉堡摊。代星辉白天经营一家美甲店,两个朋友是健身教练。好的时候,他们一天能卖2000多元。

## 感受氛围结交更多朋友

24岁的丹丹在市城乡一体化示范区有一家私房蛋糕烘焙店,由于家在稻香路,她便就近在凌云路南段卖提拉米苏,老公阳阳一边给她揉腰,一边给她扇扇子。“我白天顾店,晚上来摆摊,根据客流量准备的提拉米苏数量也不一样。”丹丹说,“现在实体店不好做,家里还有孩子要养,我想通过这种方式多赚点钱。”

不过,更多摊主喜欢后备厢集市的氛围,而且还能交朋友。

王帆说,他在卖东西的同时更想给大家普及一下露营文化,找到志同道合的朋友。

“这些饰品很多是我手工制作的,摆在这里一为店里引流,二能遇到志趣相投的人,感觉很酷。”陈茜的眼里闪着光芒。

马家驹的生意很好,购买热狗的顾客络绎不绝,他忙得不亦乐乎。“挺累的,但很开心。旁边都是我的好兄弟,女朋友也陪着,这比打游戏刷手机有意思。”他非常满足。

他的女朋友史嘉敏说,重要的不是卖了多少钱,而是一群朋友可以一起做同样的事情。

“我们想利用暑假赚点零花钱,顺便体验下生活。”在马家豪和王若飞看来,暑假比较长,天天待在家里没有意思,不如一起做喜欢的事。

28岁的程程白天在商场工作,晚上卖网红玩具,摊位前来了不少小朋友。“晚上没什么事,这儿很热闹,钱倒没赚到,但这是一种生活方式。”程程笑着说。

董坛香今年25岁,摊位上摆满了五颜六色的手工编织包。她白天经营一家实体店,晚上摆摊就是图个热闹,顺便赚点钱。

玫瑰海岸、自由古巴、螺丝起子……廉松洋的摊位叫“净化酒馆”,给鸡尾酒起的名字很有趣。他今年20岁,原来在深圳打拼,是一名调酒师,2021年11月回来后,在一家奶茶店工作。“晚上很无聊,我存了一些酒,拿出来和大家分享,顺便感受热闹的气氛。”他说。

## 多出创意点子吸引顾客

“氛围灯很漂亮,摊位的标语也很潮,给我们的夜生活增添了别样乐趣。”正在集市散步的李女士说。

带着孩子遛弯儿的冯女士第一次看到这种经营模式,很喜欢这种氛围,感觉让城市热闹了起来。

“你的冰粉卖得比别人贵,但你的勺子很好看,贵两元我也愿意。”

王女士拉着7岁的女儿在一个冰粉摊位前吃得津津有味,女儿开心得蹦蹦跳跳。“我喜欢这里,好热闹。”小姑娘说。

陈先生一边喝着小青柑一边夸赞味道好:“我看到喜欢的东西就会买,不会考虑那么多。”

张女士说:“对我来说这就像夜

市摊一样,只要干净就行。”

在采访中,大多市民表示,只要东西看起来好,无论玩具饰品还是美食,他们都会去买。

在市就业创业服务中心资深老师刘晓光看来,后备厢集市也是地摊经济的一种,因为灵活、成本低、效率高,可以加入自己的创意,近两

年很火。年轻人利用晚上的空闲时间把它当作副业,符合年轻人的个性化需求,他很赞同这种创业形式。

刘晓光建议,摊主在摆摊的时候一定要注意差异化和个性化,多想一些有创意的点子吸引顾客,这样才不会昙花一现。另外,摊主一定要遵守城市管理规定,不要扰民。