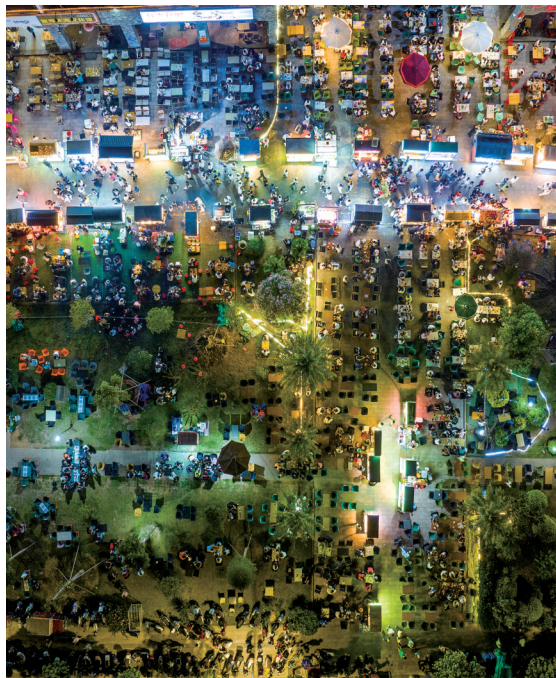




湖南夜市一夜市吸引众多游客驻足



夜市人潮如织

“地摊刺客”频现,我们还能有低成本快乐吗?

“一起吃路边摊的日子”曾是许多人闯荡城市的宝贵记忆。这几年,地摊经济虽然带动了地摊数量快速回升,但坐地涨价的“地摊”,多了一些网红气质,少了一些实惠品质;多了一些颜值,少了几分价值。不知不觉中,“吃路边摊”竟快成高攀不起的消费。

花样和价格高歌猛进

曾经的路边摊凭借着物美价廉、营业时间灵活,抚慰了无数深夜打工人的身体和灵魂。如今的地摊有些变了样:摆摊的人越来越多,摊主越来越年轻,花样和价格高歌猛进。年初在中部某夜市一个名为“爱情”的麻辣烫摊位前,上演了一碗素菜麻辣烫被索要106元、消费者不得已报警的场景。对此老板回应:“若无资金,请勿光顾;若无困扰,请勿兴风作浪!”

“烧鸟串6个,紫菜寿司卷一根,173元,明明可以抢,却还给了你几个烤串。”网友“茄子”在社交平台晒出了在合肥绿轴公园地摊的花销,引来网友声援。“随便几个炸串要40,一个浇头粉35,夹点带荤的冒菜要100多,没有店里好吃卫生,却比店里贵不少。”人头攒动的众多夜市中,这样的疑问比比皆是。

究竟是什么时候,一些地摊变得这么贵的?“地摊=便宜”是传统的消费认知,而现实是,“地摊≠便宜”。“一份煎饼果子地摊标配12元,而店铺标配6元。一碗冰粉如今到手24元,记忆中明明只有6元

嘛!”网友这样评论。翻倍甚至数倍的增长,让消费者的怒气值也在蓄力。

暑期里,各地夜市摊位繁多,小吃的颜值妆造一个赛过一个:一根玉米浇上芝士,便成了单价40元的墨西哥芝士玉米;手工蛋糕插满塑料卡通插件小朋友们很是喜欢,4寸蛋糕要价158元堪比迪士尼餐厅……曾经的路边摊,种类繁多,物美价廉,不仅可以填饱肚子,还能抚慰游子的思乡之情。那时,我们可以毫不犹豫购买一份满满当当的“快乐”。而如今,三五个人在地摊吃饱,比在餐厅花费有过之而无不及,不禁让人在逛的时候替荷包捏一把汗。

消费者吐槽“地摊刺客”

为什么会有越来越多的“地摊刺客”呢?其实,不仅消费者吐槽,一些地摊摊主也有一把辛酸要诉说。因摆摊门槛较低,许多人纷纷尝试在公共场所摆摊。但事实没有想象得那么简单,某中部省会城市一条街道被网友称为第一大夜市,招商时这些摊位的价格每个月仅几十元,如今摊位费已经涨到一个月800元。即便这样还是会有很多人将摊位租下,然后再以更高价格转给其他商户赚取差价,转来转去导致摊位身价翻倍。起步价如此高,小吃价格能不涨吗?

除了上涨的摊位费,流量驱使、网红效应也让许多摊主的心态发生倾斜,在创业中迷失了方向。

滋滋作响的烟火、挥汗如雨的地摊主、响亮的吆喝声,是我们对地摊固有的印象。而现在的地摊堪比“网红博主”秀场。化着浓妆的女摊主在网红手打柠檬茶的摊位上,不熟练地制作着饮品,身边围着几个高音开播的手机支架……开着大G、宝马来出摊的“合伙人”们不仅占道停车,还大秀肌肉,在嘻哈打闹中制作着餐饮,看不出做生意的精心和用心。

网红地摊有个共同的特征:贵。所谓地摊,就是以贴近百姓、物美价廉的食品、货品为主。如今“高定”“私定”也挤入地摊行列。北京市区一商场前临时搭建的小型地摊集市,不仅需要20元一位的入场券,商品价格也是十分“高端”。驱蚊灯、木雕、玩偶,原本稀松平常的集市商品,打上了“设计师”标识,就变成4位数的限定款。还有不少辨不清真伪的奢侈品牌在售卖,问及货品来源就是“私密渠道”。不少买了票进场的消费者只觉得自己是“大冤种”。

创业初衷是好的,但是干着干着心态就歪了。过去摆摊只为赚点小钱,而现在一些摊主,似乎想通过地摊走红,走向财富自由。

重新找回低成本快乐

网红效应或社交媒体的推广,或许会使有的路边摊变得热门,摊主利用这种流量实现财富自由,但更多想一口吃成胖子的摊主品尝到的是失算的苦果。高价带来的是消费者的流失和口碑受损,摊位的

“血条”见底,一些摊主不得不重新审视自己的价格策略。

对于一些低收入人群,高攀不起的地摊会使他们的“快乐成本”变高。路边摊的优势本来就是亲民,如果失去这一优势,其独特的吸引力自然会随之消失。

摊主可以根据季节、市场等变化,适当调整价格。旺季可以提高一些,反之淡季就给予一些优惠。无论什么情况下,摊主都不能过于浮躁,一味盯着涨价,谋求挣快钱,而要着眼于用更好的质量和服务留住消费者,用真诚与努力赢得顾客的认可与支持。这才是长久的经营之道,也能借此获得消费者的理解和包容,认识到价格适当波动背后的苦辣酸甜。

网络流量既可能赋能实体经济,也可能挤兑实体经济。网红摊主在一天天增多,管理部门恐怕还要在细化管理上花些力气。一方面,市场监管、交通、质监等部门应加强合作,开发可实时监控摊位数量、位置以及可申请摊位的App,面向摊主和消费者开放,掌握一手数据,摸清地摊家底;另一方面,要积极引导网红摊主在线上推介吸引客流的同时,线下也要努力提升摊位产品质量。

行业协会等各方力量也应积极行动起来,通过有效的监管、引导和支持,营造健康有序的市场环境,路边摊才能够在城市中持续焕发活力。

地摊生意没有捷径,唯有真诚才是“必杀技”。

(据《半月谈》)