

每天有千余人排队 小干岛夜市火了

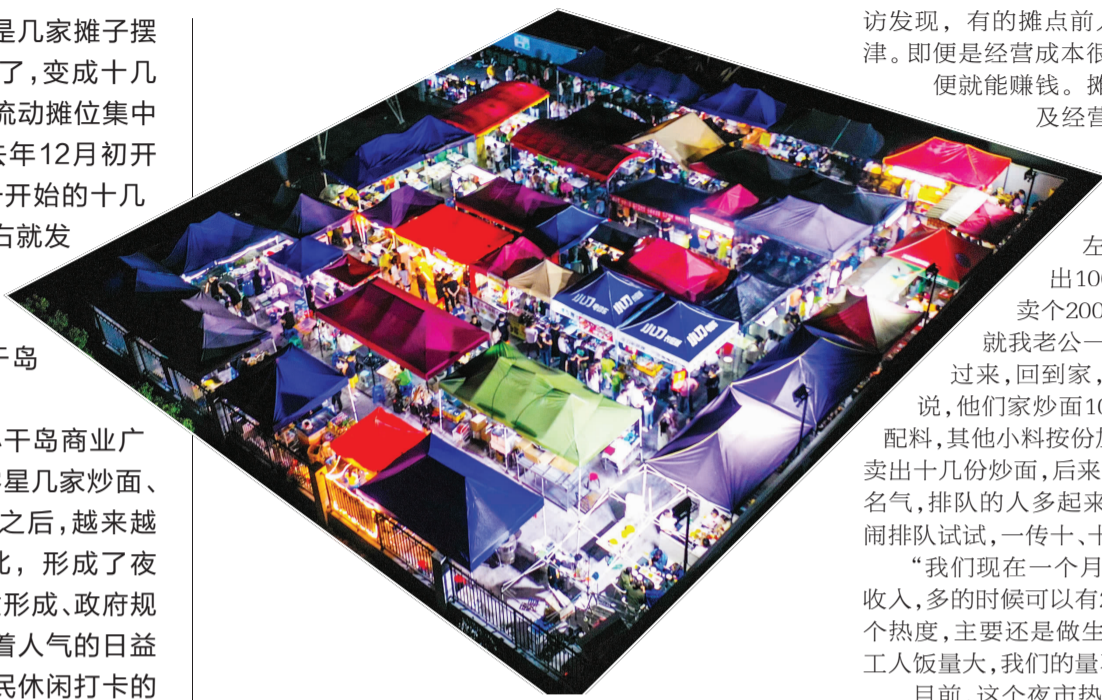
网红夜市升腾着烟火气，照亮了小摊贩的创业梦

□记者 高阳 通讯员 於晓幸/文 记者 张磊/摄

“这里最开始是几家摊子摆在路边，后来人多了，变成十几家，政府搭台小干流动摊位集中点，让摊贩们在去年12月初开始集中营业，从一开始的十几家摊子，才半年左右就发展到现在的五十多家了。”市民方肖雪见证了“小干岛夜市”的火爆之路。

起初，她在小干岛商业广场的街边只看到零星几家炒面、烧烤摊，市面闹猛之后，越来越多的摊点聚集于此，形成了夜市。这个民间自发形成、政府规范管理的夜市，随着人气的日益火爆，成为舟山市民休闲打卡的新去处。

最近，岛城市民打开微信朋友圈、抖音、小红书等社交平台上，不时能刷到这里人流熙攘的画面，几乎成了舟山的第一网红夜市。这个远离市中心的夜市为何突然间火爆全城，带着网红标签的夜市经济能火多久？带着这些问题，记者进行了走访。



小干岛夜市街缘何火起来

5月28日下午3点30分许，记者按照“小干岛夜市”导航地址驱车前往，人流涌动的“小干岛夜市”就位于小干岛西部。“远离城市中心还有这样一个热闹又有烟火气的地方，让人感觉很奇妙。”逛夜市的王女士感叹道。

“小干岛夜市”实际上是小干流动摊位集中点，记者在大门口就能看到排起长队的肉夹馍摊和炒面摊。卖炒面的王涛和郭单单夫妇是最早一批到小干岛商业广场外街边摆摊的商家。去年，正值壮年的王涛失业了，在家赋闲了一阵子后，在家人的提议下，他“不情不愿”地买了一辆三轮车开始摆摊卖炒面。他说：“一个年轻男人失业了，去摆摊，拉不下脸，刚开始有些不好意思。”

据郭单单描述，去年6月，他们刚开始摆摊时，路边聚集的小摊点还只有三两家，最初售卖的品种也主要是炒面、烧烤之类的，慢慢地，周边船厂的工人光顾得多了，摊位也就多起来了，臭豆腐、果汁、肠粉等摊位加起来有了十来家。“这个夜市小范围出圈是在去年10月左右。”郭单单说，“那个时候，有一家自媒体拍了在我们这条夜市探店的视频，发布到网上后，引来了不少市民打卡。这样一来，路边摆摊的就更多了。”

据了解，随着“小干岛夜市”的人气渐旺，网络的曝光度日益增加，普陀区沈家门街道小干社区在“网格夜访”后得知区域内很多摊贩有经营需求，考虑卫生、交通安全等综合问题，于去年11月决定在小干岛商业广场附近设立流动摊位集中经营点，探索夜间经济新模式。经过6个月左右的经营，通过抖音、小红书等网络自媒体的自发传播和推广，这个夜市网上流量持续增长，打卡热度持续升温，消费者从最初的日均40多人增长到目前的1000余人。

据了解，在小干流动摊位集中点摆摊的商家，除了收取每月固定卫生费外，不收取其他任何费用，目前入场的摊点已超过50家，摊位数从最初的49个增长到76个。

私房养生馄饨摊商家凡琳琳认为，“小干岛夜市”的火爆，背后有多方面原因。一来，小干岛有很多船厂，工人工流量大，就餐、采买需求大，但工人餐饮娱乐的配套设施相对欠缺；再者，随着舟山城市现代化建设的推进，烟火气相对少了，“小干岛夜市”带着烟火气而来，既满足了群众的需求，也容易受到外界关注；另外，流动摊位集中点摊位费低廉，商家创业成本低，有利于商家聚集。“当然，拍客、主播以及我们商家自己通过网络宣传造势，也为这条夜市街的走红添了一把火。”凡琳琳说。

“量大管饱”加上烟火气 宁波的客人也特意赶来

只要蹭上网红夜市的流量热度，做什么生意都能大卖吗？记者连续几天在小干流动摊位集中点走

访发现，有的摊点前山人海，有的摊点却无人问津。即便是经营成本很低的地摊创业，也并非随便便能赚钱。摊点的位置、经营项目的选择以及经营推广的方式、服务态度都影响着生意的好坏。

郭单单表示，他们家现在普通工作日，从下午4点左右出摊到晚上11点收摊，能卖出100多份，双休日则更多一些，能卖个200份左右。“再多也炒不过来了，就我老公一个人炒，我记账配菜，完全忙不过来，回到家，他手都酸得不行了。”郭单单说，他们家炒面10元一份，有青菜鸡蛋和豆芽等配料，其他小料按份加钱。刚开始出摊时，一天只能卖出十几份炒面，后来因为“量大管饱”在工人间有了名气，排队的人多起来了，岛外的市民也愿意凑个热闹排队试试，一传十、十传百，把好口碑传开了。

“我们现在一个月还完房贷还能有将近1万块的收入，多的时候可以有2万元。”王涛说，能持续维持这个热度，主要还是做生意真诚，炒面分量足，“船厂的工人饭量大，我们的量不能少。”

目前，这个夜市热度最高的还属在进门处的肉夹馍摊位，每天下午四点不到，顾客就排起了长队。市民张女士表示：“这个肉夹馍价格不高，10元一份，但是分量特别足，现场剁肉，香得很。”

记者在第二天上午9点左右采访了摊主“馍馍西施”钱悦悦。见到她时，她正在工作间厨房对猪肉进行加工。“生意太好了，家里厨房完全不够用，就特意租了个房子专门用来烧肉、做酱料。”钱悦悦说，她和丈夫年初完婚后，就在婆婆的建议下在夜市租了摊位，准备了半个多月，但是一开始摆摊也没啥生意，一天只能卖出10多公斤肉。但随着网红探店和她自己抖音账号“馍馍西施”的传播，越来越多人打卡。现在，她的摊位一天能卖出140余公斤肉，“五一”特别火爆时，一天就能卖出170公斤肉。

“我们用的是鲜猪肉，一斤猪肉大概做三个肉夹馍，量足味道好，所以买的人越来越多。”但钱悦悦表示，摊位营销的成功离不开网络。“我每次开直播，虽然持续在线观看人数不多，但是问店开在哪里的人很多，不少人一问到地址就来买，还有宁波的客人特意过来的，也有客人每周都要来吃。”钱悦悦正准备上新品牛肉夹馍，也考虑和丈夫开个小店经营，她说，虽然他们年纪还小，但是小家越来越有滋味了。

记者对比发现，夜市售卖的小吃和商品，和别处的店面相比，价格和品类上并没有明显优势。但市民张女士认为，“舟山不缺好吃的，这两年缺的是人气，来这里就是为了感受烟火气。”

针对消费者的需求，凡琳琳在顾客的建议下，不断完善摊点的布置。从亮眼的灯牌到闪烁的氛围灯，她的馄饨店很容易被过往路人注意到。为了引流，她每天还在抖音软件上更新着自己的摆摊视频。

没有“一关了之”造就繁荣夜市

长久以来，地摊被认为是城市管理的难点，但对于小干岛的这个民众自发形成的“地摊聚集区”，沈家门街道并没有一关了之，而是按照“堵疏结合、以疏为主”的原则，统筹兼顾民生就业需求和群众消费需要，用规范管理来保持其健康发展。

“挺感谢政府的，有了固定的摊位，可以安心摆摊了。”王涛说，因疫情失业后，他很长一段时间没找到工作，鼓起勇气摆摊又怕被城管驱赶，如今政府介入管理，规划摊位，收取卫生管理费后，他感觉夜市比之前有干净有序了，而且摊位固定后，网上慕名而来的粉丝比较容易找到他的小摊。

据悉，下一步，小干流动摊位集中点将通过科学规划经营品类，综合筛选经营户，避免同质化竞争；规范经营户“三小证”办理，市监定期开展食品安全管理；完善水电、停车位、路灯等软硬件设施，规范运营。通过对小干流动摊位集中点的管理建设，探索出一条带有沈家门特色的夜间经济模式，然后逐步推广，共促夜间经济的繁荣发展。

“在这里逛夜市有一种在旅游的感觉，在夜市里可以吃到很多有地方特色的美食，感受不同地域的文化，还能释放一天工作的压力，这种松弛感会让夜市发展越来越旺盛。”方肖雪说道。

