



# 市集“烟火”，为生活添彩

■余建文

春天的脚步来临，青年小刘收拾好他的流动饮品车，准备开启新一季的“出摊之旅”。“我是去年开春加入鄞州集盒广场的后备摆摊大军，一年做下来，生意还不错。”小刘很享受这种“流动”赚钱的自由生活状态。

在宁波，越来越多像小刘这样的年轻人加入市集，成为“摆摊一族”。回望2023年，“市集经济”无疑是最火爆的经济形态之一。复古市集、非遗市集、后备箱市集、美食市集、潮流市集、创业市集等，传统的“赶大集”再度回归到人们的日常生活，也成为线下商业复苏的催化剂。

**“潮玩”文化在市集“破圈”**

“没想到，一场小众文化的市集，竟然聚拢这么多人！”宁波江北来福士广场市场部负责人韩女士惊叹道。今年元旦假期，江北来福士广场举

办的“大娃怪市”复古游园会，摆出100多个摊位，4天吸引了3.5万人买票进场，也给商场带来滚滚客流，最高一天客流量达8.5万人次，创下2023年度新高。

“大娃怪市”是目前国内颇有名气的潮玩市集之一，主理人是来自宁波的吴家姐妹。妹妹吴嘉钰说，“大娃怪市”现在聚集了全国各地500多名小众文化的“潮玩”青年，有做手工瓷器、创意玩具的，有经营烘焙作坊、古着服饰以及玩音乐的、做香薰的，不一而足。“我们把不同的人、产品组合起来办市集、做活动，吸引有同样爱好的青年人参加一场‘潮玩派对’。”吴嘉钰说，现在“大娃怪市”每年在上海、杭州、北京、成都等地要举办10多场市集，“场场火爆”。

“大娃怪市”等这一类特色时尚市集，成为很多青年人放松心情、社交休闲的新场景，也让城市文化更加“五光十色”。年轻态、潮流化是当下市

集的主色调。去年夏天，宁波海曙区天一广场举办的为期5天迎亚运“海曙YES!”夜市活动，吸引了120多万人次游玩，直到子夜仍有游客在夜市流连。这个夜市的“火出圈”，秘诀就在于定位青年交友，摊主来自全国40多所高校，其中有创业青年、新锐艺术家、设计师，用自创作品、运动游戏等元素，串起一个让年轻人“心动”的文体夜市、创业市集。宁波大学学生孔樱桦和同学摆出现场手绘小摊，很受欢迎，她说，“第一次到集市摆摊，结识了很多年轻人，很有收获。”

**市集和商圈的多业态融合**

城市里的市集，分购物中心市集、步行街/潮流街区市集和景区(公园)市集三种。从2022年开始，为了促进线下消费，各地政府纷纷推出举措，大力推动集市发展。

作为一种年轻时尚的消费场景，市集正成为商业空间满

足消费、打卡、分享及社交复合体验、打破同质化困境的一种重要手段。

另一方面也要看到，高密度市集的举办，也会让消费者有“审美疲劳”之感。每逢大的节假日，很多商场、商圈扎堆办市集，“看似很热闹，卖文创、卖饮品、卖小吃，内容差不多，摊主也就是那一圈人。”某商场运营部负责人直言不讳地说，对商业综合体来说，好的市集是要给商场引流，“锦上添花”，而不是光图个热闹，“各唱各的调”。

“市集其实是外摆经济的一种。办市集要跟商场的调性相符合，在经营内容上又和商场业态、店铺互为补充。”宁波天一商圈市场部负责人这样认为。

保持市集的“新鲜度”，避免同质化，需要对市集的主题定位、摊主筛选、客群构成等进行科学规划，进而形成自己的品牌，这对市集以及商圈的运营者都是一大考验。

**讲好故事为生活添彩**

2022年11月，我省提出实施“文旅消费品牌创建”行动，其中就包含了“百县千集”，计划从2023年至2025年间在全省培育1000个区域特色文旅市集。打造市集新地标和新IP，成为各地政府推动商业和文旅发展的新动力和新方向。

“强化社交、‘土潮’结合、主题养成、艺术品质‘催化’，都是市集‘出圈’要点。”有关专家指出，市集找准定位，市集管理者要在规划、管理和营销上下功夫，打造注重体验互动的开放空间，让相同兴趣爱好的人们聚在一起选物、卖物，创造更多消费“沸点”。

这两年，宁波也引进了一些外地品牌市集，但距离形成具有宁波自己特色、有影响力的市集，还需要不断摸索。

市集的灵魂是生活。讲好故事，让市集成为一种生活常态，需要市集管理者的精心呵护和顶层设计统一规划。

**姹紫嫣红开遍**

## 杭城春日追花正当时



法喜寺的玉兰花开。 金慧兰 摄

春来无事，只为花忙，看过好多个春天，都不及三、四月的杭州，数不尽的花枝，瞧不够的温柔，在杭州的春光里，一起见证浪漫的盛开吧！

**赏樱花**

三月是樱花的主场，樱花的花期虽短，却美得绚烂，一簇簇的花瓣惊醒了沉睡的春天，来一场关于赏樱的春日CityWalk吧，用我们的双眼去定格美好。

曲院风荷作为春日西湖边的赏樱热门打卡地，是温柔与古韵的最好结合。公园内步移景异，美丽的樱花沿着溪水绽放，绵延不绝。这里依水绽放的樱花和刚刚发芽的柳树交相映衬，好一幅“春风急，樱花杨柳雨凄凄”的画面。

逛完曲院风荷不妨沿着苏堤漫步，继续赏春，苏堤以桃花和柳树居多，樱花之美不在多，而在点缀，苏堤最大最美的一棵樱花树位于跨虹桥畔，樱花树枝如云朵一般向湖面伸展，如一张白色华盖，与水面相得益彰，远处还可望见西冷桥。

相较于其他热门赏樱点，玛瑙寺是一块幽静的宝地，它位于葛岭路17号，是在旧址上重新修建的园林景点。玛瑙寺的樱花胜不在多，而在意境。几棵老樱高出了宅院，远远就能看到这一处关不住的满园春色。樱花季尾声时，雅言图书馆前便可拍到绝美的樱吹雪。

如果你想去看一片樱花海，临安的米积山也是个不错的选择。

**观玉兰**

暖暖的天气，开满一树的玉兰，带来了浓烈的春的气息，玉兰有好多好听的名字，白玉兰、木兰、迎春花等等。别以为它随处可见就很普通，它可是我国特有的名贵园林花木中的一员。

杭州法喜寺里还有一株明代的古玉兰，据说已有500多岁了。深藏在寺庙五观堂门前，平均冠幅据说达到了

7.5米，树高更是超过10米，盛花期犹如一把巨型花伞，令人为之驻足。黄墙、青瓦、飞檐、红灯、雕栏、小窗，春日里的出片打卡地非这莫属。

这几天细雨绵绵，但杭州植物园的花儿们不负众望——望春玉兰、白玉兰和天目玉兰相继开花，模样堪称最近西湖边的颜值担当。

玉兰是春天最好的文案，除了法喜寺，在余杭径山寺也有两棵百年古玉兰，分别有着三百余年和两百余年的树龄，枝干粗壮，玉兰盛开时朵朵素雅白净，沁人心脾。径山寺的游客络绎不绝，遇见这百年玉兰树，大家的动作也出奇地统一停下脚步，拿出手机，找好角度录下这份春日美好。

六公园公交站位于武林路，每到春天就可以看到道路两旁满满的玉兰，人们都称这儿为杭州最美公交车站的天花板，眼前满树的繁花似锦抵得上千万文案，不用刻意打卡，“一起去看看六公园的玉兰吧！”已成为了眼下最浪漫的邀约。

**去瞧郁金香**

人间三月，好花簇簇，杭州人最期待的春日胜景——太子湾郁金香悄然而至。太子湾公园的第一波早春郁金香已经开放，这批最早开放的郁金香的品种是“紫色艾利”，盛开在手拉手雕像前，属于早花品种种植区。

专家们预测盛花期大约在3月中下旬。更有好消息，太子湾公园预计下周或将举行郁金香花展。今年园内共种植各类球约40万颗，区域包含望山坪、逍遥坡、悠然亭、玫瑰园、手拉手雕像区块、主河湾两侧等，有郁金香、洋水仙、银莲花等品种。距离太子湾公园繁花似锦的春日盛景不远了！

春日芳菲明媚，我们追花踏青，不仅只为欣赏那人间美景，更是享受春日闲暇的这份松弛感……

(来源:杭州文广旅游发布)

# 在“幸福里菜市场”看画展

■蔡舒安、吴燕群

“哟，这个摊位里头全是画，画得挺好看呢！”这些天，来到嘉兴杨柳湾幸福里农贸市场的市民，一进门便被市场中央展出的几幅画吸引了目光。这是嘉兴市嘉城环艺物业管理有限公司联合嘉兴大学设计学院，在杨柳湾幸福里菜市场举办名为“艺起去菜市场”的画展，给前来买菜的市民带来了眼前一亮的体验。

一座菜市场，既是农民菜地田间耕耘的终点，也是餐桌美食入锅成菜的起点。正在刮鱼鳞的经营户、坐在椅子上休息的买菜阿姨、新鲜的杏鲍菇……菜市场蕴藏着点滴幸福，在这场“艺起去菜市场”的画展中得到具象表达。

据悉，此次画展共展出了50余幅作品，都是由嘉兴大学设计学院环境设计231班同学绘制的。作品内容取材于农贸市场，通过设计理念的再次加工，最终产生了一幅幅写实又颇具创意的作品。

了解一个城市的最好方式，就是去看它的菜市场。杨柳湾幸福里菜市场不只是卖菜的场所，它也是更接地气的生活表达。“这也是杨柳湾幸福里菜市场第一次举办这样的画展，许多老顾客都说没想到，学生们发挥想象，让看上去‘高大上’的艺术走入了寻常百姓的眼中，不管是经营户还是消费者反响都很好。”嘉兴市嘉城环艺物业管理有限公司区域经理叶万万说。



# 省钱又有个性 年轻人迷上“二手生活”

对于90后、00后来说，“卖闲置、买二手”已从单纯的节俭行为演变成了“省钱与寻找个性化相结合”的一种潮流生活方式。不容忽视的是，在二手商品市场呈现出活力的同时，也伴随着假冒伪劣和套路欺诈等问题，使得兴致勃勃的年轻人不敢在二手商品市场放手一淘。

**消费观念改变  
“二手”交易趋热**

过年到二手市场淘新年战袍；不喜欢的衣服拿到二手市场卖了，买多了的化妆品到二手市场出掉……二手商品在年轻人中逐渐受到欢迎，买卖二手商品成了他们生活的日常。

对于二手商品，现在的年轻人呈现出了开放的心态。“春节前，我把一只四五年没用的大牌包挂到了二手平台上。断舍离，卖掉没用的东西‘回血’。不过我在‘辞旧’的同时也会‘迎新’，又买了一个二手实木新中式餐边柜。这个柜子如果是全新的，怎么也要两三千元，我500元就买下来了。卖家保养得很好，能有

九成新，很划算。”90后消费者刘凌说。

年轻人为什么会喜欢上二手交易呢？“便宜。”拿奢侈品来说，专卖店动辄卖几万元的，在二手平台，即便是全新，价格也得腰斩。”刘凌说，除了便宜，寻找喜欢的商品也是一大原因。“很多人喜欢在二手市场淘中古货。这些商品有的已经停产，只能在二手市场寻找。”

当代年轻消费群体的一大特点是，在意性价比的同时还要活出个性。讲究性价比，意味着他们很容易接受使用过的、保养良好的二手商品。讲个性也符合部分二手商品的调性。二手商品自带“历史感”和“故事感”，多了些怀旧色彩，年轻人喜欢上二手商品就不足为奇了。

越来越多年轻人在“买家”和“卖家”的身份中来回转换。随着消费观念的升级以及环保理念的普及，闲置交易已经成为一种潮流生活方式。

**新技术助力  
交易更方便放心**

随着购物平台、直播、短

视频的兴起，网络成为二手商品的交易主战场。目前，二手电商行业分为以闲鱼、转转为代表的综合类二手电商和以爱回收、孔夫子网、瓜子二手车等为代表的垂直二手电商。2023年6月，闲鱼公布的一组数据显示，其用户数已突破5亿，在线商品数量超过10亿件；2023年第一季度，爱回收总营收达28.7亿元，同比增长30.2%，净利润为5011万元，实现了连续三个季度运营盈利。从这些数据可以看出，二手交易市场正在快速发展。

“现在二手商品在直播平台、电商平台上销售，既可以看到商品的细节，又可以随时提问，而且价格公开透明，支持多平台比价，这让买家对二手商品很放心。”有消费者这样说。

在新技术支持下的二手商品交易不仅能让买家放心，还能让卖家更了解消费者，提供更有针对性的商品和服务。据介绍，目前一些二手奢侈品直播间已经用上了大数据分析软件，为直播间的消费者群体画像，推断

出哪些品牌、款式、价格的商品更符合消费者的需求。“有了数据分析，在进货时就不会盲目。直播间里时间就是成本，网络技术的进步让二手商品快速、全面地呈现在网上，极大地方便了买卖双方。”一家销售二手奢侈品的主播如是说。

上个世纪的玩偶、中古的服装、婴幼儿床……如果逛二手交易平台，你会惊讶地发现这里简直是一个宝藏地，各种意想不到的商品在这里都能找到。“中古”“二奢”“谷子”这些看似有些玄乎的词儿都是二手商品的热门品类。

网上除了服装、包袋等热门品类的二手商品外，还有些商品零七八碎、令人意想不到。真可谓“只有想不到的，没有买不到的”。

**市场尚不规范  
交易亟待完善**

二手商品市场呈现出欣欣向荣的景象，同时也存在着不少问题：商品的新旧程度、质量全靠卖家自行认定，缺乏标准依据；各类假冒商品在平台上

时隐时现，普通买家难以分辨；售后服务缺失，退货退款不容易等侵权问题。

二手商品最让消费者担心的就是质量。一位消费者说，其在网上购买了一台索尼相机，几个月后因使用问题去维修检测，发现该相机主板有问题。卖家却不同意退货退款，也不同意消费者加价购买新的相机，最后拒不回复消费者任何问题。

部分卖家索性公开销售二手仿品。有的二手商品介绍中通过“这个价格懂的来聊”等话术予以暗示，有的公然出售空酒瓶、空化妆品瓶等可能用于制假的二手商品。一位消费者说，其在一家日本二手中古店购买一款8800元的品牌羊皮包，却收到一个PU皮包，卖家拒绝退货退款。

二手平台准入门槛低，卖家只需根据简单的流程注册后就可以发布商品。二手平台单靠个体卖家作为主力，没有严格的监管很容易出问题。因此建立起一套较为完整的保护消费者权益的二手交易体系，会让买卖双方都放心。

(据中国消费者报)

## 国潮网红、特色美食集聚 “放心消费嘉年华” 将启幕

**本报讯 记者羊荣江报道** 近日，记者从省市场监管局获悉，3月15日，一场主题为“激活力 促消费——放心消费 浙里最美”的“放心消费嘉年华”公益活动将在浙江展览馆启幕。3月15日至20日活动期间，全省各地将组织开展各具特色的分会场活动。

杭州主会场集结了全省百余家展商参展，设置“国潮网红”专区、“乡村共富”专区、“非遗老字号”专区、“特色美食”专区等四大特色主题展区，现场更有专属消费券等你来领。

活动现场将打造“放心消费”直播间，邀请主播达人实时直播参展产品，助力品牌宣传。知名电商平台、MCN机构倾情助阵，现场搭建直播营

销服务区，为参展企业提供商务洽谈、直播合规及营销培训等服务，为平台、主播和商家搭建沟通合作桥梁。

本次活动将全方位打造形式多样的互动式、沉浸式消费体验场景，通过亲身体验、亲自品鉴、亲手制作、打卡互动等形式吸引消费者参与。活动现场设立消费知识科普区，设置美容美发、全屋定制等消费咨询专区，现场解答消费者咨询，提供消费指引。开展人气商家评选活动，由消费者、有关专家等共同参与评选“放心消费嘉年华”最具人气奖、放心消费推荐官等奖项，放不放心消费者说了算。

此外，全省各市消保委将接续开展丰富多彩的分会场活动。