

夜经济

复工一个多月后，在这个特殊的五一假期，济南规模最大的夜市——环联夜市人气爆棚，迎来一天5万人次的客流高峰，上千家业户的客流量逐渐恢复到疫情之前的水平。伴随着疫情防控进入常态化，环联夜市如何实现持续繁荣，管理者和业户们有了更多新的思考。毕竟，这不仅关系到业户们的“饭碗”，更关乎夜市经济的长久发展。

齐鲁晚报 A04

2020年5月5日 星期二
编辑：许建立
美编：徐凌 组版：李建民

不凡五一



记者直播环联夜市

▶伴随环联夜市客流量回升，业户们的生意也迎来好转。齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 于悦 摄



济南环联夜市内，很多人在套圈摊位前小试身手。齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 戚云雷 摄

济南最大夜市“回归记” 从没活干到客流量五万，见证城市夜经济复苏

齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 于悦 戚云雷

套圈一晚能卖四千元 这个假期翻一番

5月2日晚上8点，济南历城区祝舜路，此时正是环联夜市人气最高的时候，李艳梅的套圈摊位前围满顾客，从五岁的孩子到二三十岁的年轻人，在欢呼声和叫喊声中，五颜六色的塑料圈飞来飞去，李艳梅一边一遍遍地蹲下身捡拾掉落的套圈，一边招徕着顾客。

39岁的李艳梅是枣庄滕州人，因丈夫在济南上班，她就跟着来到了济南。早年，她在泺口批发市场卖衣服，后转到洪楼夜市。2017年，洪楼夜市被取缔后，她又随着业户们来到环联夜市，由衣服摊改为套圈摊。

“受疫情影响夜市没法开的时候，虽然每天在家挺着急，但也有了难得的陪伴孩子的机会。”李艳梅告诉齐鲁晚报·齐鲁壹点记者，家里有两个孩子，一对龙凤胎，在上小学六年级，疫情期间，她一直在家辅导孩子学习，直到3月21日夜市恢复经营，她第一时间就回来摆摊了。

在环联夜市中，有不少套圈摊位，而李艳梅却在众多套圈摊中脱颖而出，成为一名“网红摊主”。在李艳梅看来，自己能成为“网红摊主”，除了货物比较新颖，还和自己独特的经营方式有关。“我从来不斤斤计较。”李艳梅说，她会把孩子喜欢的玩具摆在前排，如果孩子一个也没套中，她会再送一些圈，或者干脆让孩子选一个喜欢的东西拿走，“东西

不值什么钱，出来玩就是图一个乐儿”。

现在，李艳梅的摊位上加上她在内总共五个人，除了一个帮忙的亲戚，她还雇了三名兼职的学生。从夜市开门后的7点开始摆摊，12点收摊，等收完摊回到家时，常常已经次日凌晨2点了。由于要连续几个小时不停地与顾客沟通说话，她的嗓子一直沙哑着。

高客流量就是可观的营收。以李艳梅的套圈摊为例，30元钱可以买一箱圈(300个)，周一到周四的工作日每晚能卖两千多元，而五一假期的第一天客流量较大，她一晚就卖了四千多元，比平时翻了一番。

测温消杀戴口罩 疫情防控成大事

在顾客最多的小吃街，晚上8点，房娟(化名)夫妻两人经营的烧烤摊已经满座，60多个露天桌位上，人们正大快朵颐地享受着美食，房娟在摊档前催菜，丈夫在后面记账收钱，两人忙得连喝水的工夫都没有。

夜市恢复开放之前的两个多月里，房娟夫妻俩也没有别的工作，“心里是挺焦虑，但我们互相打气，沉住气，等开放了再好好干。”恢复营业后，很多老顾客又回到他们的烧烤摊，人气有增无减，这让她出摊时更加卖力。

“天气越来越暖和了，能营业的时间也越来越长，预计很快就能把落下的补回来了，一切都在慢慢变好。”房娟笑着说。

不变的是人气，变化的是管理方式。环联集团宣传运营部负责人谢伟说，从决定开始复工后，公司就从各个部门抽

调人手到夜市的管理岗位上，“以前着重于管理治安问题，现在既要管治安，也要加强疫情的防控，比如四个出入口，每个口增加到6到8名执勤人员，严查口罩佩戴、体温测量、扫码等。”五一假期，环联夜市仅现场管理人员就有100多名，比往常增加了一倍。

“不戴口罩不能进入。”环联夜市西门前，一对忘戴口罩的年轻人被挡在门外。测温、扫码、限流和凌晨结束后的消杀，在业户和顾客看来，夜市之所以能在复工后平稳运行并迅速聚集人气，也是因为管控措施的严格。

“我们进夜市要带着出入证、健康码，戴口罩，量体温。”房娟说，营业结束后，管理人员会监督他们对餐车等进行消杀，待业户都离开后，会用高压水枪清刷地面，喷雾消毒，“这样严格的措施，大家都理解，我们能放心经营，来夜市玩的人也安心。”

引入艺人和特色场馆 夜市带来更多新鲜感

在很多市民的传统印象中，夜市就是地摊和小吃的代名词。但环联夜市却不一样，这里不但有各种吃喝玩乐的摊位，还引入了一些表演艺人和特色的室内场馆，比如当下热门的减压馆。

减压馆就是减压和发泄的地方。“现在的人工作、学习压力大，需要适当发泄一下，减轻心理压力。”环联夜市的一家减压馆老板刁大伟介绍，减压馆在北京等其他城市有，看到运营效果还不错，所以他才回济南开了一家。

目前，减压馆内有30多个项目，既有呼吸灯这样的冥想减压项目，也有动感单车、锯木头等体力减压项目，既有砸电脑、砸瓶子等项目，也有动漫角色扮演、汉服等服装体验项目，顾客可根据个人喜好选择不同的减压项目释放压力。

虽然已是晚上9点多，但减压馆内还有不少顾客，以孩子和年轻人为主。

刁大伟告诉记者，本来他在去年12月1日就已经开业了，没想到刚开业一个月就遇到了疫情，门店不得不暂停营业。环联夜市恢复营业后，为了

吸引客流，把单人票和套票的价格全都打了五折，单人票只需19.9元，且无时间限制。

目前，刁大伟的减压馆还在试运营期间，每天中午12点开始营业，到半夜12点。“客流量主要是下午和晚上比较多，因为是半价，客流量还可以，每天能有100多人。”刁大伟表示，借着环联夜市的人气，客流量在稳步提升中，而他的坚守也渐渐看到了希望。

借力直播带货 计划进行营销培训

其实，对五一假期迎来的高涨客流，谢伟早有预料，3月21日复工后，环联夜市的人气就在节节攀升，“复工当天来了400多个业户，逐渐地增加到现在的1000多户。”

据环联集团统计，5月1日当天环联夜市客流量达到了五万人次，3月刚刚恢复开放时，夜市客流量是一万人次，在五一前的周一到周四晚上，平均客流量是2万人次，周五和周末每晚能达到3万人次。这一数据与疫情之前的客流量相比已经不相上下了。

除了减压馆，环联夜市近期还增加了艺人、杂耍表演等新项目，谢伟说，这些新业态，正是他们接下来想重点引入的。

“夜市从三年前就没有空余摊位了，现在很多人排队想进夜市经营，在一摊难求的状况下，需要向打造精品夜市的方向上使劲。”

“因为对于夜市来说，要优胜劣汰，肯定是往更多元化、时尚的方向上发展，让游客更有新鲜感。”谢伟坦言。

在复工复产中，线上直播带货成为消费行业时下最流行的推广方式。环联夜市也在进行着这类尝试。谢伟介绍，他们正准备免费给业户进行专业的自媒体营销培训，尤其是百货类摊主，让他们多掌握一项技能，多一份收入。

“怎样开播，怎样挂橱窗，怎样让作品引来更多的观众，让直播间从零粉丝到增加几百人几千人来买货，这都是业户们想要迫切学到的。”谢伟说，夜经济复苏后，夜市也将经历新一轮的繁荣，他们会继续坚守和探索下去。

