

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



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,她在冻口批发市场卖衣服,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,两人忙得连喝口水的工夫都没有。

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,会用高压水车清刷地面,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。



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