

【事件】万物皆可“后备箱”！

初秋，周日傍晚，北京首都机场附近的奥特莱斯人气旺盛。

停车场里，私家车鱼贯而入，不过他们的目的不是“淘”打折名牌服饰——这些车主找到提前一周就已预订好的车位，停下车、打开后备箱，拿出准备好的货物或者食材……简单布置一番后，一个摊位就“开张”了。

车越来越多，闲逛或者围观的人也聚在这里。很快，一个标准的“后备箱集市”拉开序幕。网红小吃、咖啡、饮料，各种手办、玩具……精心准备的商品很快就抓住了年轻人的眼球。

谈到“后备箱集市”话题，一位辗转多个集市的咖啡摊主很有发言权。记者第一次见到她，是在北京东三环附近的后备箱集市上。特别改装的咖啡车、专业的咖啡机、定制的霓虹灯牌，吸引了不少消费者。

记者很快和摊主聊了起来。“我们之前也开过实体咖啡店，但有时会受到一些因素制约，现在就在后备箱集市摆摊的方式经营。后备箱集市在北京是新鲜事物，我想大家都需要一些烟火气吧。你可以加我们微信，会提前预告每天摆摊的时间和地点。我们在很多平台上都会有预告。”

太阳逐渐落山，在集市的另一头，写着“提拉米苏”几个大字的霓虹灯牌准时亮了起来，但不少口味的蛋糕早已卖空。这是一个小有名气的网红摊位，在某时尚类社交平台，他的账号早就聚集了不少粉丝。

谈及为什么摆摊，摊主告诉记者，他的主业本是开设私房烘焙工作室，今年初尝试直接摆摊售卖蛋糕，最早主要做“野摊”，就是直接开车找一个地方卖蛋糕，后来则参加有组织的后备箱集市，现在的生意比摆“野摊”好不少。

在多个集市采访中，几乎所有和记者深聊的摊主都是从今年开始来后备箱集市摆摊的，2022年成为北京后备箱集市“元年”。

【案例】月入万元“不是梦”？

后备箱集市有过辉煌的时候——晚上出摊4小时，收入过千元；一周出摊仅3个晚上，月入过万元，这些看似天方夜谭的故事，在后备箱集市中，都在真实上演着。

今年3月，南京长江边的五马渡风景区，沿途多出来不少汽车商铺。摊主们敞着自家车子的后备箱，车前放了招牌，像是夜市，装扮和品类又更加新颖有趣。有人用无人机航拍记录这一场景——那里位于幕府山北麓，比邻滚滚长江，笔直宽阔的大道两边，摊铺如点点萤火……这段极具烟火气的视频在南京火速“出圈”，在很多人心里种下摆摊的种子。

任晓青平时工作压力大，决定下班后出摊卖咖啡。最开始，她摆摊不想挣钱，只为了放松。出圈的后备箱集市视频中，已有30多辆车出摊，任晓青也顺利加入。“一开始很不适应，觉得摆摊卖东西好奇怪，还得吆喝。”任晓青说，她决定埋头先做咖啡，一壶出两到三杯咖啡，起码等9分钟。没想到，如此慢节奏的摊位前，排队的人竟越来越多。此后，她多次跟着大家出摊，生意最好的一个晚上，营业额将近2000元。

集市上的茶饮、甜点总能吸引顾客的目光。



广州市北京路府学西街创意市集，大部分摊档都在经营饮料、食品。



太阳落山，摊主们纷纷打开后备箱“开门迎客”。

打开后备箱 我来摆个摊

后备箱集市

是怎么火起来的

后备箱摆摊，一度成为今年最热门的生意之一。人们不仅追捧那些精致的商品，更追求那种轻松有趣的生活方式。

很多人被网络上“日入过千”的说法吸引，觉得一天摆摊几小时，轻轻松松补贴家用。市集中也少不了豪车摊主，价值上百万元的车子，都打开后备箱，用来卖30元一捧的鲜花，或10元一碗的凉粉。

从去年年底开始，后备箱市集在全国遍地开花，成为一种文化潮流。这阵风是怎么刮起来的？如何才能能在集市中“摆个摊”？摊主们真能赚到钱吗？

对于后备箱市集而言，手磨咖啡还不算最合适的品类。手打柠檬茶的摊位上，每晚能用两大桶茶底；卖烤淀粉肠的摊主，一天要准备几大箱香肠；卖鲜榨橙汁的后备箱旁，堆起小山一样的橙子废料。即便是最简单、最便宜的小吃，每天也能卖出两三千元。

场地方也嗅到商机，主动给后备箱市集提供场地，以此吸引更多人流，在一些答谢会、车展等商业活动中，每位摊主还能得到几百元的出摊补贴。

在奥特莱斯停车场，记者找到了这个集市的现场管理人。他向记者表示，市集并非由奥特莱斯主办，停车场是市集主办方协调而来的场地。据他介绍，摊主主要参加后备箱市集需要缴纳摊位费，290元一天。

离市区相对较近的后备箱市集，摊位费会贵一些。北京东三环附近的市集是490元一天。也有一些新开的市集会以较低的摊位费吸引摊主。北京丰台某主题公园新开设的后备箱市集摊位费就在200元左右。

此外，奥特莱斯集市的现场管理人介

【分析】装下生计也能装下情怀

8月下旬，动画电影《小黄人大眼萌2》在内地上映，这个沉寂了许久的IP再次吸引不少人的关注。而在北京东郊某后备箱市集的一个玩具摊位上，摊主摆出的一整箱小黄人盲盒玩具，毫不意外成了热销品。

“我们进这批货其实是因为喜欢，当时觉得哪怕不能拿出来卖钱，自己买着玩也挺好。”面对正在“盲挑”各种小黄人

的顾客，摊主打开了话匣子。

而在另一边，有摊位以非常优惠的价格售卖已经开箱的盲盒玩具：“我们这个摊位已经很有名了，货都是从盲盒玩家那里收来的，他们开盲盒难免会多买，我们就专门收这种多出来的盲盒玩具。”

记者放眼望去，玩具摆满整个摊位，乍看上去难以分辨它们的不同。很多“外行”疑惑为何同一类玩具定价并不相

绍，该市集主办方对商家售卖的商品有要求，“肯定不能太低端，最好时髦一些。”在摊主这里，记者对主办方的要求则了解得更加具体。“他们规定摊位不能有明火，所以卖咖啡、蛋糕之类的食品摊位比较多。”一位咖啡摊主向记者解释。

记者也发现，在北京的各种后备箱集市内，过去多见的“夜市常客”——铁板鱿鱼、炒饭炒面等极为罕见，餐饮摊位最多只会用野营小火炉或电磁炉加热食品。相对的，柠檬茶或者网红小吃也是传统集市和夜市上少见的。

除了要缴纳摊位费、对商品有一定要求，后备箱市集还对摊主提出了严格的资质要求。多位摊主向记者表示，如果是做餐饮，都必须提供一系列证件。

“我现在摆摊的集市，就需要提供食品经营许可证、健康证，同时，营业执照也是必需的”。一位长期从事小吃生意的后备箱市集摊主这样向记者介绍。而在另一个开业没多久的集市，一位西点摊主也向记者确认，必须提供食品经营许可证等证件。

随着很多城市多个后备箱市集开张、大量后备箱店铺涌入，神秘感消失，消费者不再觉得新鲜。失去了形式上的独特性，人们开始关注后备箱市集所售卖商品本身的品质。

同。在这个小有名气的摊主看来，要解答这个问题并不难：“这个是二代冰墩墩，那个是三代冰墩墩，价格自然不一样。”

对于不少摊主来说，摆摊的过程也是社交的过程。提拉米苏摊位周围，不仅有络绎不绝的顾客，还聚集了不少常出摊的摊主。他们就这样伴着晚风，愉快地聊起了天，说说天气、聊聊过往……“我们是社交达人，在这里能交到很多朋友。”

广州的谢先生经营果茶店多年，生意最好的时候公司有30多家分店。“我们从去年底开始试水后备箱集市，这半年多效益很不错。”记者采访间隙，谢先生不停忙着招呼客人，其中多数是熟人。

问及店铺经营和后备箱市集的异同，谢先生娓娓道来：“后备箱市集体现了新的生活方式和态度，也拉近了我们和消费者的距离，一杯茶，一个马扎，像朋友一样交流，而隔着柜台的店铺人情味会淡一些。”

【解读】

“打开”后备箱的正确方式

随着很多城市多个后备箱市集开张、大量后备箱店铺涌入，神秘感消失，消费者不再觉得新鲜。失去了形式上的独特性，人们开始关注后备箱市集所售卖商品本身的品质。

“网红”光环褪去，“就是普通小吃”“价格高、口味平平、赚快钱”“后备箱不过如此”等评价不断冒出来。

摊主们为了摆摊，大多仓促上岗，单价10至20元的冰粉、提拉米苏、柠檬茶、钵仔糕等成为最佳选择，制作门槛不高，网上搞到配方就能做，但未经市场打磨，口感和味道很难出特色。南京一位业主描述，有时候后备箱市集30辆车，一半都在卖柠檬茶，几乎成了水吧一条街。

记者采访中了解到，很多有创业需求的摊主都希望可以在政府规划的区域内规范摆摊，还希望提高进场门槛，以免引起消费纠纷。有市民也表示，后备箱市集带旺了区域经济，但随之而来的噪音、卫生、占道、扰民等问题亟亟解决。

如何让后备箱市集在热潮之余成为良性业态，走得更远？

广州市博士科技创新研究会会长彭澎表示，食品安全是一大问题，靠摊主自律远远不够。他表示，国内有些地方已经探索出升级“天台墟”或“地摊经济”的做法和经验，如景德镇陶溪川、成都宽窄巷子等。

今年9月，南京市商务局、市场监管局、城管局、文旅局、公安局、卫健委六部门联合印发《关于鼓励支持南京市汽车后备箱文化市集健康有序发展若干措施（试行）》，推出8条政策措施，在全国范围内率先明确，要打造健康、低碳、创新、为民的汽车后备箱文化市集。

后备箱市集正在慢慢迭代升级。多样化的可能，也许才是正确的打开方式。
本报综合