全城熱搜開檔妙法 轉戰擺賣浮想聯翩

地攤催發財夢 必殺技多羅羅

為應對新冠疫情衝擊下的就業危機，內地多個城市放寬了對「地攤經濟」的管制。但火了的不止地攤概念股和擺攤神車的銷量，還有相關話題網絡熱度及網民創作熱情。#假如你目前的職業去擺地攤#話題連續幾日衝上熱搜榜，網民們發揮創意自由創作，聯想各色職業轉戰地攤致富的形式，以漫畫、圖片、短視頻等方式呈現。數據顯示，近7天「擺攤技巧」相關內容搜索熱度同比暴漲655%，達到10年來最高值。

▶私家車和移動支付都為流動攤販創造了便利。圖為一位年輕人用私家車擺攤 網絡圖片

地攤經濟熱門話題

- 新手擺攤賣什麼好
- 地攤貨源批發市場
- 成都地攤夜市火熱復甦
- 地攤政策2020通知
- 6月1日以後讓擺地攤嗎

地攤神器線上熱賣

大公報整理

◀一些汽車品牌推出了專為擺攤設計的車型，圖為一位年輕人在擺攤車前購物 網絡圖片

地攤關鍵字日均搜索量爆升*

地攤新規	2017%
擺攤車	1484%
地攤經濟	1138%
擺地攤賣什麼好	201%

*2020年6月數據

搜索地攤次數TOP5城市

北京 上海 深圳 成都 廣州

資料來源：頭條搜索

網羅萬象

大公報記者 周琳

最近，一本被稱為「地攤經濟學專著」的PDF文件在各微信群中廣為流傳，其中傳授了各類地攤熱賣商品和吆喝技巧，同時也不斷有人在網上分享自己城市的擺貨地點。微博上，不同職業者設想自己未來的擺攤生涯，幽默的同時也一針見血：HR可以轉行算命，因為擁有十年看人不走眼的經驗；程序員可以轉行賣假髮，因為禿頭概率高；運營適合賣鍋，因為一直為人「背鍋」；而老闆則應轉行賣大餅，因為平生就靠「畫大餅」安撫員工……

地攤經濟是當下中國應對就業率和經濟復甦的重要手段。網上到處可見各地擺攤文化復甦的新聞，在江西省九江市，一些商販陸續接到城管人員的電話，鼓勵他們在指定地點擺攤；在河南鄭州，許多市民晚飯後便開着私家車去夜市，敞開後備箱擺攤。其中一名攤主是普通的辦公室職員，利用下班時間擺攤，每日增加了近千元的額外收入。

歷史總是驚人的巧合，八十年代初，八百多萬知青返城，城市沒有那麼多就業崗位。解決過剩勞動力只好放開政策，允許知青做點小買賣。「擺個小攤，勝過縣官，喇叭一響，不做省長」，手術刀不如剃頭刀，造導彈不如賣茶葉蛋」。這些當時廣為流傳的民謠，創造了一批批如馬雲、柳傳志、任正非這樣的「個體戶」。

在改革開放初期，「個體戶」這三個字象徵了「自由與希望」，如今，伴隨着數字化經濟的興起，成為自由職業者也是越來越多年輕人的目標。數據顯示，54%的95後理想職業是網紅和主播。地攤經濟，提供了自由和展現個人特色價值的渠道，真的可以為年輕人所嚮往。

「擺地攤」這個政策確實是一個舊瓶，它能否裝上「新酒」要看「後浪」。時代在發展，技術在更新，他們一定會用新的思想和方式將「新經濟」裝入其中。

數字時代打造新型地攤

除了躍躍欲試的網友，也有人提出疑問，線上網購已經很發達了，為什麼還要發展「地攤經濟」？北京大學數字金融研究中心特約研究員王靖一認為，地攤經濟體現了經濟學中的長尾理論（即積少成多）。網店經營是「贏家通吃」，如果沒有足夠的資本和流量，新店家可能在線上開一個月都賣不出一件商品。相比較而言，線下恰恰是一個經營者的長尾市場，擺攤總能有一些營收。

王靖一指出，當前是數字經濟時代，與80年代的地攤經濟不同，如今的個體商戶能夠有效解決現金管理和流水記錄問題。第一，使用現金、持有現金有很高昂的成本，數字技術能夠幫助規避這部分成本；第二，記賬功能所帶來流水管理智能業務分析會幫助經營戶提升經營效率；第三，業務可以實現更多擴展，通過經營流水沉澱，從而享受保險、貸款等更為豐富的金融服務。

網友最愛五大地攤小吃

煎餅

燒烤

冰粉

牛雜

炸串

小程序攬客「寶號」一鍵即發

「老闆，來份雞蛋炒米，少辣，外加一打羊肉串和2個雞翼。」「好咧，一共45元，請微信掃碼支付，覺得好歡迎關注小店轉發朋友圈啊。」華燈初上，忙碌了一下午阿輝迎來了第一個客人，自從阿輝在微信小程序裏開了線上門店，近一周以來，主動上門的生意多了近2倍，很多都是看了朋友圈或經熟客推薦來的。他直言，有了互聯網的幫助，收入比以前更多了。

在深圳沙頭角金融路附近，常年可見路邊擺攤的人，從湖南到深圳打工的阿輝就是這條街上的一員，阿輝早前在沙頭角保稅區內的工廠做工，疫情後丟了工作，原本已決定離深返鄉，結果在工友的提議下買了台三輪車幹起了燒烤檔。「賣燒烤不像務工那麼穩定，收入多的時候一天可以上千元，少的時候就兩三百元左右。」阿輝告訴記者，擺攤還是比開店要輕鬆很多，隨着「擺攤」環境的向好，他覺得自己可能會繼續堅持這份事業。

隨着「攤檔經濟」越來越受到關注，京東、美團、微信支付等平台相繼宣布了對「攤檔經濟」的扶持措施。阿輝最直接受益的屬微信「全國小店煙火計劃」，商家可以直接通過「收款小賬本」小程序生成自己的商家名片，客人通過微信掃碼後就能看見，不僅可以一鍵發送給別人，還能分享到朋友圈，極大的幫助他拓展客人流量和提升到店率。

記者 郭若溪

各行業人士的地攤生意經

- 程序員：專業貼膜 維修電腦
- 產品經理：炒麵炒飯 滿足需求
- 電商：專賣庫存 一折清倉
- 公關：調節矛盾 解決糾紛
- HR：面試十年 擅長看相
- 廣告人：美化簡歷 量大從優

資料來源：新浪微博

網友熱評

- 一口八一就是豆：你上半年在家苦練蒸饅頭、蛋糕、做涼皮，都是為了下半年擺地攤，原來一切都是最好的安排
- 派大星永遠會等海綿寶寶：對擺地攤瘋狂心動
- SsueU：會計專業可以幫着其他地攤收錢
- ATYOU：擺的不是地攤，是人間煙火，賣的不是貨，是生活所迫
- 酷蓋加奶變奶蓋：我也想下班後去擺地攤了，我想賣鮮花

大公報整理

微言Net語

郭奕怡

打造商圈品牌 夜市長做長有

繼「好想喝奶茶」後，「擺地攤」成為疫情後又一個熱門名詞。90年代下崗潮後，一些城市興起了夜市經濟，讓下崗工人們有門路養家餬口；在農民工進城的過程中，擺地攤因為門檻和成本低廉也成為了不少人在大城市站穩腳跟的首選。不過，因為不合法規，這一經營模式往往需要「東躲西藏」。如今因為疫情經濟不佳，各地陸續出台扶持地攤的政策刺激市場，給擺攤者一個合法身份，也讓在家宅了數月之久的待業族們找到了新的目標。

地攤經濟復甦後，如何規範管理成為一個新的討論點。過去擺地攤不被允許，是因為監管難、衛生無法保障、影響市容市貌。在設立統一的擺攤區域後，監管的難度下降了，矛盾減少了，不過對攤販來說，失去流動性意味着無法追逐客流，過去很多地攤會在早中晚更換地點，以便在客流高峰獲取最大利潤，固定場所後，獲得合法性的同時又失去了這一優勢。這就需要市場經營者選定適當的地理位置、打造夜市商圈品牌來吸引穩定客流，否則，還是會回到地攤遍地開花的老路上。

對於消費者來說，地攤讓人興奮的點還在於，社會因疫情沉寂許久，地攤復甦讓久違的煙火氣又回來了，比起在家叫外賣，約上三五好友吃頓燒烤更有生活氣息。熱鬧，或許能成為地攤在疫後經濟中脫穎而出的法寶。