

摊主从月入 10 万到日赚几十元，曾经的“必打卡”夜市已关停 “网红市集”为何成了“消失的市集”

“现实版眼见他起高楼，眼见他楼塌了。”

见证了位于上海闵行区的中欧街夜市，从人们自发摆摊、到人气爆棚、再到人气衰减，最后关停，曾经的摊主们满是感慨。今年7月份，记者曾走访中欧街夜市，报道其人气不减，但美食等选择相对雷同。近日，当记者再次走访，发现原本灯火通明的市集所在地，已经一片漆黑，“网红市集”何以成为“消失的市集”？

“现在不是做市集的时候，时机不对了。”曾经在沪上市集上月入10万的摊主刘伟告诉记者，今年8月份，他从中欧街夜市退出，在市集旁的社区商业里租了一个小铺面。

“其实早在夜市关停之前，我们就开始另找出路了。”离开这个曾经让他在上海实现二次创业的市集，刘伟心里也百般滋味，“讲实话，在前两年经济困难的情况下，这个市集其实让我们赚到了比预料中多得多的钱。”

曾经摊主月入 10 万，后来一天赚几十元

2023年，中欧街夜市几乎是沪上最火的几个头部市集，最多的时候达到200多个摊位，每天自来打卡的市民众多，场面非常热闹。

“最初是附近的人们自发地来摆地摊，形成了一个临时商场，后来我们制作了统一的移动摊位，保证整个临时市场视觉上整齐、好看，慢慢地，越来越多的摊主看到这里的人多、大家喜欢逛，于是闻声而来，到这里摆摊。数量比想象中超出许多，所以我们需要加大投入对整个市集的卫生、整体视觉效果、摊主的招募与维护等进行统一的管理。”在此前采访中，当时的中欧街商场相关负责人邵先生告诉记者，由于摊主数量太多，有限的工作人员无法承担如此大的工作量，因此招募摊主等工作都交给了第三方的运营团队。

这个第三方运营团队就是市集“主办方”，主办方的负责人经过了多次变更，文斌是其中之一。

“因为我们想做一条能够品尝到全国不同特色风味的美食夜市，所以东北小吃、老上海特色、桂林花甲粉等等都欢迎入驻。”

文斌需要做的不仅是对已有市集的运营，还要面向全上海，甚至全国招募摊主。

刘伟就是其中之一，彼时他正在泰兴、舟山、东莞等地考察市集，在抖音上刷到中欧街夜市正在招募美食摊主，从视频里，他看到了这个市集上可以说是人潮涌动、摩肩擦踵……他果断拖着行李箱从东莞直奔上海，“从虹桥火车站过来，还没租房子，拖着行李箱我们就和主办方签了合同。”事实证明，这次刘师傅的果断决定并不是“头脑发热”，而是的确搭上了“集市经济”爆发式发展的船，也吃到了直播引流的红利。

“2023年最火的时候，一天卖掉300份锅包肉，一个月能赚10万元；一年过后，出现了越来越多的市集，大家的选择也变多了，不过有时候一天还是能卖掉100份，虽然赚的大概是去年的一半，但能赚到2万左右，已经满足；今年7月份，明显看到市集上的收入滑坡式下降，有时候一天赚100元，甚至隔壁的摊位，一天只进账几十元。”

赚不到钱了，摊主自然也逐渐离开。

到今年10月份，中欧街夜市完全关停，曾经热闹的摊位全都撤去，只剩遍地垃圾，曾经人气满满，到晚上灯火通明的中欧街夜市如今完全漆黑。

一系列操作让市集“元气大伤”

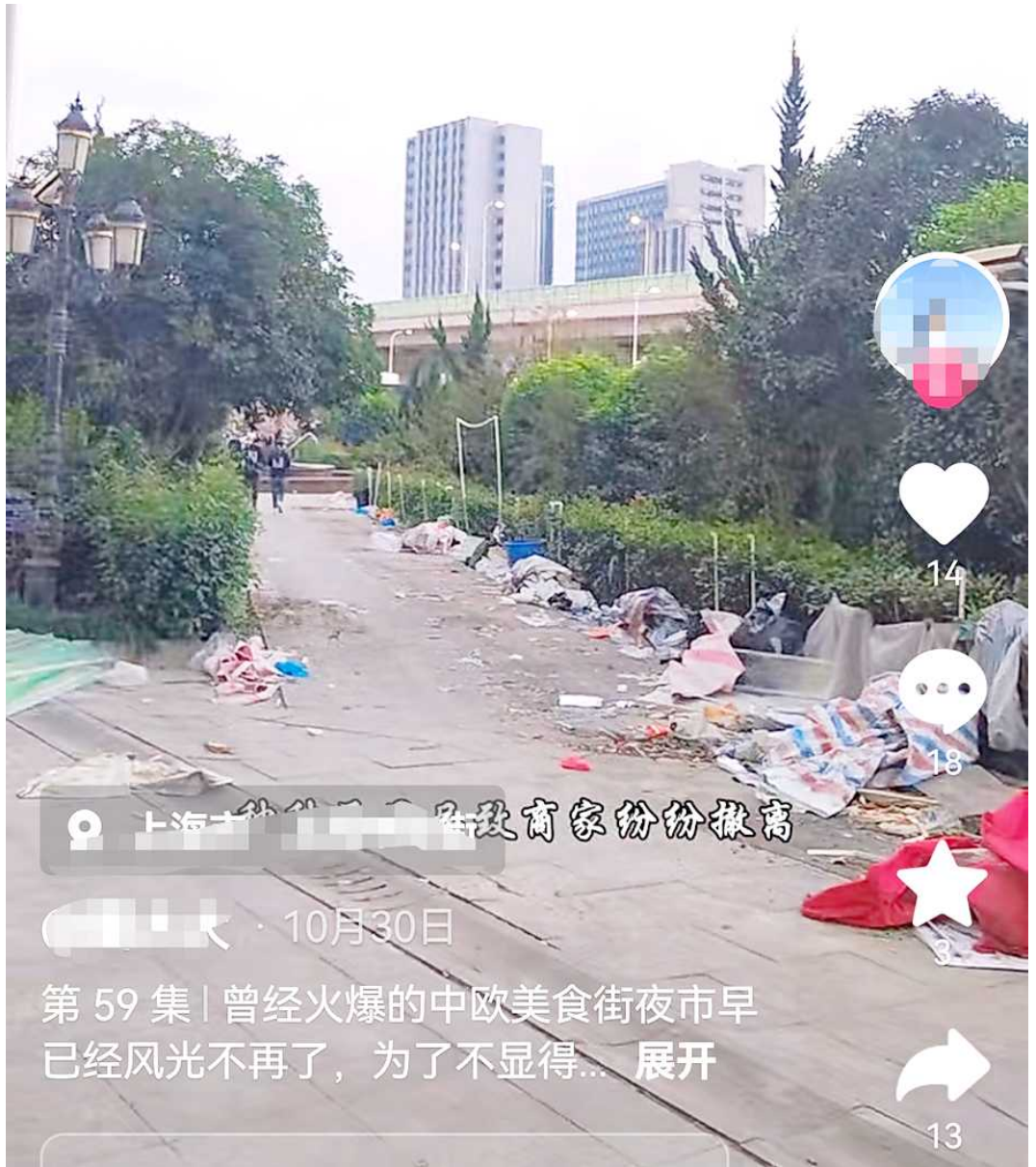
“关停并不是没有缘故的，主办方做了不少让摊主觉得元气大伤的事情。”

多位曾经的中欧街夜市摊主告诉记者，这个夜市的选址本身有着天然的优势，靠近地铁和周边居民区，每天下班时分人流不少，由于社交平台的推荐火爆，甚至也吸引了全上海的人来逛夜市。元气大伤的事情是市集办得好好的，突然间跳闸断电，一片漆黑，或者无缘无故没有任何准备地关停。

“从今年4月份起，经常会遇到跳闸的问题，那段时间我也在考虑要不要换个市集，会去不同地方摆摊，中欧街这里是偶尔来一下，结果来了三次，跳闸三次。”

某美食摊主说，停电之后一片漆黑，不少逛市集的人选择离开，更糟糕的是，市集上没办法使用燃气，制作美食都得靠电，顾客正在摊位前等候，结果停电了，有人愿意等但体验不佳，有人不愿等，只能退款，损失不少。三次遇到停电之后，这位美食摊主决定离开中欧街夜市。

摊主遭到突如其来损失的事情不止于此，“没有任何准备的关停，更是让人觉得这里不能再待下去了”。



“4月份有一天突然通知关停2天，我第二天的食材都买好、备好了，只能全部扔了，无法出摊没有收入，还损失了1000多元。”

“5月中旬，突然又通知关停一个月，当时正是最佳逛夜市的天气，不少人没收到消息，仍然来打卡，到了之后发现一片漆黑，纷纷都说中欧街夜市关停了。”

一个月后，摊主们再回来，发现每天的人流和收入都急剧减少，原本一天赚5000元，回来之后，1000元都不到。

越来越松散的卫生保障，更是让摊主们介怀。

“以前主办方会请5个保洁，保证市集的卫生、摊位上的垃圾处理，后来他们为了控制成本，只请2位保洁。”

某摊主告诉记者，大家对于路边摊的卫生问题原本就有所顾虑，一直以来，他为了让别人放心自家的美食卫生没有问题，做出了很大的努力，然而主办方收垃圾不及时，这把很久以来自己建立和维护的形象打破了，“不干净的地方我也不愿意出摊。”

这些事情发生得多了，“只收钱不办事，光收租金和电费，不好好运营”，成了摊主们对于主办方的印象。

实际上，主办方也叫苦不迭，“相当于我向商场租下这片场地，每个月的租金、电费、人工等运营成本十几二十万，支撑下来很不容易。”

“现在市集不是无成本创业，租个铺面差不多”

“当时之所以选市集，是因为它算是低成本创业，但后来慢慢发现，市集上的成本越来越高。”某摊主向记者算了一笔账，“做美食的设备需要占据2个摊位的位置，租金是一个月7000元，有时候挤一挤，只租一个也要3500元一个月，再加上每个月400元左右的电费，300元的垃圾管理费，每月成本最低也要4500多元。”

出于固有认知，在很长时间内他都觉得在市集上租摊位比自己租铺面便宜，在市集上一年多之后，因为不堪市集的“骚操作”，刘伟开始物色周边铺面，惊讶地发现，租一个铺面的成本竟然比一个小小的摊位性价比高，“一个月的租金6000元，但我能有自己的后厨，一个50平方米大小的用餐区，还能使用燃气。”

“现在，我的店面还在市集旁，是完全属于自己的地方，按照我们的喜好装修成了东北餐馆的样子，后厨也能保证干净卫生。”离开曾经成就他高人气的市集，刘伟凭借自己特色的锅包肉仍然让市集上的老顾客跟随着他，不时光顾他的小店，甚至还有人从宝山驱车一小时来吃。

“网红可能是一时的，真的好吃才能跟食客长久做朋友。”刘伟说。