

# 便利交通点亮星城“月光经济”

## 地铁、共享单车方便都市夜归人 卖场延时闭店,外卖夜宵持续走俏

7月10日,小暑刚过。曾有古话云,“小暑过,一日热三分。”在长沙,伴随着小暑而来的,除了节节攀升的气温,当然也少不了吃货们攻占夜宵摊的热情。

继地铁二号线延长运营时间,多趟公交增设夜间班次后,为适应“夜间消费大军”,超市也不得不在夜间客流高峰时增设收银线,24小时便利店越开越多,而18时过后才缓缓营业的烤串店们更成为夏日“月光经济”中不可忽视的亮点。

如今,瞄准“月光经济”这座富矿的商家当然不少,但越开越多的烧烤店,眼花缭乱口味虾,遍布各处的夜宵街也将不得不要面临同质化的瓶颈。

■记者 朱蓉 实习生 黄亚苹

### 【现象】

#### 夜宵街“画”美食地图 外卖夜宵正走俏

“与三五好友相聚吃夜宵,简直是夏天必不可少的一部分。”7月8日,长沙市民周先生如是感慨。记者注意到,随着气温逐渐升高,消费者的聚会与购物时间也逐渐向夜间转移,不少商家也开始延长夜间营业时间,以满足消费需求。

7月8日,在英祥春天经营卤粉生意的刘阿姨告诉记者,因为生意太好,原本20时结束的营业时间延长到了零点,仍不断有顾客上门。

“月光经济”的火爆,让白天歇业、夜里经营的商业体也找到了打破常规的底气。7月7日上午11时,记者在渔人码头商业广场看到,约50%的餐厅仍未开门营业。不过,该地营销中心相关工作人员表示,每到夜晚消费者便相对集中,部分餐厅饭点等位时间超过半小时。他表示,此处作为一个主打“夜消费”的商业广场,入驻的餐饮企业大多会选择下午才开门营业。

长沙夜宵市场究竟有多火?或许可以从城南城北密集分布的“夜宵街”中略窥一二。记者了解到,与文庙坪一样人气火爆的夜宵街在长沙还有不少,如五一新

村、冬瓜山、渔人码头……这些受到老长沙们追捧的夜宵聚集地,每到夏夜总是人满为患。

7月6日晚,学院街文庙坪一改白天的寂静,数十个夜宵摊摊主们的吆喝声此起彼伏。在“文庙坪炸炸炸”小食店内,约30平方米的小店内坐满了等待用餐的市民,还有5名顾客在排队选餐。据大四学生小李介绍,如果是周末,不仅随处可见前来觅食的长沙“老口子”,慕名而来的外地吃货也有不少。

而来自各大外卖平台的数据也显示,到了夜间,外卖点单量也并未减少。来自饿了么的数据显示,2016年6月至2017年5月间,长沙地区夜宵时段(21时—次日2时)交易额占全天总量的19.74%,其中23时为交易最高峰。

在华夏区域配送外卖的李先生也坦言,气温逐渐升高后,他的配送订单也在逐渐增加,现在每晚派送的外卖超过20单。

“夏天太热、冬天太冷,外卖简直是‘懒癌患者’的一大福音。”资深吃货邓女士笑言,食品外送服务的快速发展,不仅节省了消费者的就餐时间,如遇上平台打折,送外卖的价格比堂食更划算。



长沙夜上演着千姿百态的风情,美食也在夜间绚丽绽放。

### 【原因】

#### 地铁延长运营时间 天亮前千人仍骑共享单车

将长沙打造成“不夜城”的,除了电商巨头们的不断努力外,日益便利的交通或许是另一个原因。

早在2016年4月,地铁二号线的运营服务时间便延长至23时,而自开通以来,地铁一号线也多次将运营时间调整至24时。在记者的随机采访中,不少市民表示,相较过去晚了就只能打车的不便利,贯通南北、东西的两条地铁的开通,不仅扩大了自己的生活半径,也减少了出行费用。

家住梅溪湖附近的周小姐就表示,“每次出门唱歌,在单行线、堵车的解放西路等车回家成为我最头疼的事。”她表示,地铁运行时间的延长,也成为她夜间出行的动力。

此外,大举入市的共享单车,也给市民的出行带来极大的便利。公开资料显示,截至2017年6月,摩拜、ofo、永安行等5家共享单车平台已在长沙累计投放共享单车超过33万辆。

“与全国平均值比,长沙22时后的夜骑居高不下,尤其是凌晨1时后,骑行频次仍处于全国较高水平,展现出长沙消费‘越夜越野’的独特魅力。”摩拜单车公关经理喻晗透露,若遇上好天气,即使在凌晨4时左右的出行频次低谷,仍然会有近千人在市内骑行。

此外,根据摩拜单车人工智能平台魔方显示,7月2日,长沙迎来连续降雨后的首个晴天,全市骑行量较前日猛增8倍,高峰时段的17时50分左右,平均每秒有157台车被解锁。

### 思考

#### 同质化竞争亟待破局

一个很明显的感受是,近两年来,湘西小串与烧烤店从过去的豪放版夜宵摊开始向着连锁、精致和品牌化进行运作。而另一个明显的感受是,这些一夜之间开遍街头巷尾的烤串夜宵店们,将脑筋都动在了品牌包装上,最关键的产品特色反而模糊了起来。

网红店接二连三,但顾客评价也是褒贬不一。“等了一个多小时,连五花肉都这么难吃。”7月5日,长沙某电商平台工作人员杨小姐在其朋友圈晒图感慨,网络上火到不行的烤串店“客串”是“吃过一次此生再不会去的网红店。”

“为了满足年轻人喜欢与众不同的心理,不少创业者都将注意力放在了店面装修、品牌策划推广等方面,希望能够将自己的店铺打造成网红店,吸引消费者排队。”一位长沙餐饮界资深人士介绍,目前在长沙,2.0版的夜宵店不少,但真正具备核心竞争力也不多。

他表示,就像小龙虾越来越火一样,烤串的风说不定还会再吹几年,不过,能在风口上赚钱的其实不算本事,“谁在裸泳,恐怕等潮退了才能看到。”关于“月光经济”如何抢占,他依然坚持“产品为王”的观点。

### 记者手记

#### 打造都市夜归人的“第三空间”

美国印第安纳州立大学人类学家理查德·威尔克教授认为,夜间小吃店是办公室和家之间的“第三空间”,而所谓的“第三空间”,在某种程度上取决于你身在何处。他认为,无论在哪里,夜宵空间都会让你感觉熟悉而舒适。

对越来越繁忙的长沙人而言,拥有一个“第三空间”的重要性不言而喻。无论是夜夜喧嚣的夜宵摊,还是夜间营业时间越来越长的百货卖场,如何在深夜食堂中抢占先机,这位教授的观点或许给了瞄准夜间经济的商家们一点启发。

说到底,夜间经济最显

著的特点,当然是营业时间,白天的繁忙过后,晚上该用什么来填补休闲时光?轻松、自在大约是每位消费者最急需的,而这或许也将成为星城商家们决战夜间经济的关键所在。

一把烤串一杯啤酒,对大多数消费者而言,不仅仅是和朋友之间的简单寒暄,更不是为了果腹,这种“第三空间”的魅力,要好吃、好玩、轻松、愉悦才能最大程度地迸发出来,并被市场需求赋予生生不息的活力。

如何打造都市夜归人的“第三空间”,成为每一位瞄准夜猫子的钱袋子的生意人最应该认真研究的课题。

### 【变化】

#### 零售卖场增开收银线 电商平台深夜破记录

夜经济的消费场景远不止美食一种,实体卖场与网购消费也在入局抢客。

7月5日21点,黄兴路步行街游客如织,记者在沃尔玛黄兴南路分店看到,约有90名消费者正在排队买单,超市内正忙碌的15条收银线也比白天多了一倍。此外,在家乐福芙蓉广场店、华润万家泊富店等零售卖场,也有在晚上增开收银线的情况。

“晚上买的人多,卖的人也多。”某品牌促销员李大姐透露,品牌促销员上班时间一般是中午至晚上,随着夏天晚上卖场客流量不断增多,他们的上班時間も延长到九点半至十点。

除了实体卖场,众多电商平台的销售数据显示,晚间是消费者网购下单的高峰时段。公开数据显示,今年的“6·18”年中大促

期间,各大电商平台的交易额记录多次在夜晚刷新。

苏宁易购发布的年中庆报告显示,凌晨1时,该平台线上订单量同比增长398%,仅静音空调就卖出12万台;6小时后,销售额就超过去年全天。阿里巴巴天猫的数据则显示,6月18日当天零点刚过10分钟,天猫服饰成交额便突破10亿元,女装、户外运动、男女鞋等细分品类在10分钟内突破亿元规模。

“如今消费者已经习惯窝在被窝里购物,‘6·18’年中促只是将电商平台的深夜经济进行了放大。”网店店主赵露向记者表示,开店两年多,不少消费者会在凌晨在阿里旺旺留言,如今深夜下单的消费金额占整天销售额的20%左右。