



5月6日晚上7点,南京天隆寺附近一家商场的广场上,人来人往。“烦恼一堆,来杯咖啡”“天气那么热,我们总会熟起来的”“不无正椰”……诙谐幽默的标语、亮起的灯串,几十辆小汽车打开后备厢,俨然成了流动的夜市,氤氲的烟火气也吸引了不少年轻人。

现代快报记者了解到,他们是五马渡后备厢夜市联盟,目前已经有一百多辆车加入,这个队伍还在不断壮大。

现代快报+记者 徐梦云 于露 文/摄

后备厢夜市 南京城流动的烟火气

流动夜市 成年轻人打卡点

苏式绿豆汤、提拉米苏、手工冰粉……广场上,各式各样的美食让人目不暇接。天色渐晚,一盏盏小夜灯为这夜市增添了浪漫的色彩,氤氲的烟火气满满,市民们身临其间逛吃逛吃,好不自在。

野营风也吹到了夜市上,有市民一边吹着晚风一边品着咖啡,吃着烤串,惬意十分。除了美食,还有套圈、叶雕等趣味活动,同样人气满满。

小李和同事在网络平台看到夜市就在附近,下班后赶紧过来打卡。他说:“这很好玩,早就想来了,逛商场很枯燥,逛夜市就很有意思,走累了还能坐下来喝一杯咖啡。”

小许和男朋友也被各式各样的摊位吸引了,一边吃着火腿肠,一边仔细观摩每个摊位。“我们刚从商场出来,没有想到外面还有这样的夜市,很惊喜。我最喜欢的是各种各样的美食,逛完后准备去吃小龙虾。”

从3月份开始,五马渡后备厢夜市联盟开的夜市就逐渐成了年轻人追捧的对象,从线下火到线上,刮起了“夜市风”。

婚庆主持人 跨行烤榴莲

“吃榴莲就吃火烧榴莲……”手机上开着直播,时不时来一段熟练的B-box,和来往的人互动,90后甄瑞剑的摊位上十分热闹。他开的是一家“火烧榴莲”摊,告示牌上除了写着“摊主爱吃”,还标记得火烧榴莲、经典烤榴莲、芝士焗榴莲三种口味。

南京人甄瑞剑2011年开始做B-box表演,随后渐渐转行成为婚庆主持人。从婚庆跨行到餐饮,一方面原因是婚庆行业受到疫情影响,另一方面是摊主本身就喜欢吃烤榴莲。

4月初甄瑞剑加入到车队中,开始自己摸索榴莲的做法,众口难调,他想要寻找一个大家都能接受的口味。“我会事先有点准备一些与榴莲相关的话术,带动气氛又好,还能和喜欢吃榴莲的朋友产生一些互动,卖榴莲是一方面,大家过来玩为了开心,收获一份开心我觉得是最好的。”

他坦言,摆摊要能接受别人的眼光,原先做婚礼主持,在新人的眼中是带着光环的,而摆摊,首先要去掉光环。

凉粉摊点 宠物狗实力圈粉

除了美食、游戏,夜市上可爱的宠物也让人舍不得离开。

一家凉粉摊前,不少市民争相给两只宠物狗拍照片。车子上挂着“二犬店铺”,这个名字也来源于眼前的狗狗,一只泰迪犬“烦不了”,一只阿拉斯加犬“屁桃”,它们一只个头大另一只个头小,形成了反萌差。面对来人,两只狗狗也不怕生,十分活泼。还有人上前撸狗,和它们合影。

小林(化姓)是“烦不了”的主人,这家凉粉摊就是他和朋友一起合开的。95后小林是个程序员,摆摊的初衷就是想挣点额外的收入。下班后,他就会跟着车队摆摊,几乎每天都会出摊。冰粉一碗10元,正逢夏天,在记者采访时,不时有市民前来购买。

小林和同伴已经摆摊将近一个月,他们在南京到处跑,浦口、江宁都去过。他还说自家的“烦不了”特别喜欢出来玩,宠物在摊前也仿佛自带流量,人气很高。

在小林看来,外出摆摊是除工作之外,休闲的方式之一。队伍里年轻人不少,在他看来,就算卖不出去,大家也能聊聊天,“之后我还会继续摆摊。”

鲜花、冰粉…… 夜市不断有新人加入

鲜花,是生活里的“小美好”,夜市上当然也少不了。5月6日,是张女士来摆摊的一天,不仅带上了鲜花和盆栽,她还特意后备厢设计了标语,仪式感拉满:“贩卖美好,售卖鲜花”“摆摊卖肾,还是卖花吧”。

张女士经营着一家花店,在得知当天是新人专场后,她就打算来试着摆摊,拓展一下客源。

“广式冰粉要来一份吗?有草莓夹心、蛋黄夹心……”来自广西的小施正在招呼着生意,这是她第3次出摊。今年23岁的她说:“这些冰粉都是我自己做的。”5月3日,小施和老公早早准备好了需要的材料和车内的装饰,第一次出摊。她没有想到这次出摊生意还挺好。“每天收入一百多元,年轻人很喜欢这种形式,还有人买过后加我微信,想下次再买。”采访间隙,就有不少人过来光顾他们的生意。



扫码看视频



手工冰粉摊



现场热闹非凡

对话

把五马渡车队带出去 重要的是“贩卖快乐”

年年初的时候,我们几个好朋友有了后备厢夜市这个想法,因为我是开披萨店的,一开始就卖三明治。”三明治也成了她和顾客建立情感的通道,“有位妈妈带着女儿来光顾我好多次,她们是特意过来,觉得我做的三明治好吃,这种被肯定的感觉让我很欣慰。”

随着人流量的增加,一些摊点商贩也“嗅到”了商机。五马渡道路沿线涌现出各类占道经营摊点,不少烧烤、冷饮摊直接在路边制作售卖,夜市车队利用后备厢摆放琳琅满目的物件。3月底南京鼓楼城管治理五马渡“占道夜市”,共取缔各类摊点100余处。

这之后五马渡的车队成了“野摊”,相周舟一直在寻找出路。4月份她成立了南京五马渡后备厢策划管理有限公司。首先是解决场地问题,车队和商场之间进行合作,利用商场的外摆区经营,商场会支付一些费用,这能给

商场带来人气,这也给车队创造了一笔额外收入。同时,车队也逐渐意识到经营资质的问题。她介绍,“前期的车主大部分都是有实体店的,他们有食品安全许可证,现在后期加入的可以试摆三天,如果觉得可以也是需要办理相关资质的。”另外,她告诉记者,“虽然五马渡的车队出来了,但是我们的目标没有变。不是为了赚多少钱,主要是带动氛围。就在昨晚,因为出摊的地方人流不多,我们大家就一起跟着刘明宏跳健身操,玩得蛮开心。”

就这样车队走向了正轨。车队从几十辆到一百多辆,产品从小吃到鲜花、文创、咖啡……相周舟笑着说:“我预测到了车队后备厢文化会火,但是没有想到这么累。”现在每天她需要与几十个人对接沟通,因为忙不过来,家人也都来帮忙。她说未来希望把后备厢文化继续做下去。

车队、美食、歌声……这种新兴都市文化是如何诞生的呢?乘坐电梯来到地下广场,在这里记者遇到了车队的负责人相周舟,“我们做生意是次要的,主要就是一起玩一玩。”24岁的她没有想到,这一玩竟然玩出了人气。现在,她说,目标是把五马渡的车队文化带出去。

五马渡广场是车队开始的地方,相周舟说:“今