



经历停摆后的四季青

打拼多年的创业者

22家专业市场、近1.4万个摊位、数万个打拼人
这里从不亏待辛勤
每天依然有梦想升起

本报记者 张蓉 陈馨懿 文/摄



詹艳平直播中

木木还是买手时
搭飞机去进货

在迷宫一样的四季青穿梭,行色匆匆——不管是进货的店主、穿版的模特,还是拉包的小哥、租房的中介,都是努力向上的个体。

对他们来说,四季青更是一个人生舞台。你可以看到蹲在路边的贩夫走卒,看到光鲜亮丽的模特美女,看到一个个从这里拼搏发家的财富传奇。

现在的四季青已经不只是一栋楼、一条街,它还在不断随着这座城市而生长。东起秋涛路西到清江路,处于钱江新城核心圈的四季青,聚集着22家专业市场、近1.4万个摊位。

做直播的老板娘

从营业员起步,嗓音沙哑而粗犷

清晨,才是真正属于四季青的时刻。在大多数人还在甜美梦乡的时候,四季青里热火朝天。对此,39岁的詹艳平已司空见惯。从营业员到档口老板娘,她曾在四季青打拼17年,在此收获人生的“第一桶金”,在杭州安家落户。

如今,詹艳平是拥有超过30万粉丝的电商主播,两年来,卖出过不少销量过万的爆款单品。

每周一到周六,下午5点至深夜,詹艳平总是带着浓重的妆容和醒目的配饰,将蓬松的头发高高盘起,站在形形色色的服饰中间,换穿着不同的衣服直播。“Hello,姐妹们……”通过短视频平台,一口沙哑而粗犷的嗓音从萧山一家杂乱的直播间散播到天南海北。

詹艳平经历过四季青最繁荣的时光,“人多到你永远都觉得热腾腾的,哪怕是冬天,在市场内我从不穿袜子。”在电商的冲击到来前,四季青总是人声鼎沸,她不得不拿出更高分贝的声音招揽客人。

早在2003年,20岁的詹艳平初到四季青时,就摸清了这里的运行法则,“只有肯吃苦,才能在这站稳脚跟。”过去的詹艳平内向也不时尚,但内心有种不服输的劲头。

职高毕业后,詹艳平原本在深圳的流水线上装配电脑。她在开化一座山村中长大,家庭贫穷,两个姐姐学历更低,身为最小的妹妹,她总是抱着改善全家人生活的期望。

应聘营业员时,詹艳平被店家赶出去五六次,“一开始嘴笨,连‘老板娘进来看看一下’,我也说不出口,难为情。”她用了半年才成为四季青高效运转的一个齿轮。在档口,詹艳平不仅放开嗓子吆喝着卖货,也站上台子,在人群的注视中,动作利落地穿版展示。“那时特别有热情,生意好的时候,一天从清晨4点忙到晚上7点,也不觉得累。一年里,只有春节才会休息几天。”

或许是这份拼劲,吸引了对面档口的同龄小伙,爱情萌发。三年后,他们东拼西凑,租下一间13平方米大的档口,开起夫妻店。进货、卖货、穿版、发货……一人身兼数职,开店后,詹艳平比过去更忙碌,每天“站得多,说得多”。四季青没有亏待这份辛勤——创业半年,这家小店赚了20多万元;第二年,聘请了营业员;第三年,她和丈夫付了50万元首付,在距离四季青两公里的观音塘小区买了房。后来的十多年里,詹艳平买下档口,店铺面积一度扩张到起初的两倍大,生意越做越好,直到2019年。

那一年,詹艳平第一次亏本,仓库里还积压下十多万万的货。第二年疫情暴发,詹艳平尝试在朋友圈销售,不经意间卖出100多件羊绒大衣,“线上这么好卖,我们试试直播。”

仿佛又回到17年前,詹艳平在萧山租下一间550平方米大的工作室做直播间。不同于当年的青涩,四季青已将她历练成在镜头前落落大方的时尚女性。

持续的每日一播带来源源不断的围观者,詹艳平的粉丝数量很快从20积累到30多万。有一次,詹艳平的穿搭视频火爆网络,三天内,创造出超过百万元的营业额。

詹艳平依旧维持着和四季青的联结,坚持快速的迭代更新,每天至少上一两件新款。“直播电商的红利不会维持太久。”这个习惯性把“搞钱”挂在嘴边的中年女性已经开始思考下一个风口。

自创品牌的女老板

四季青遇到的难关,都能过去

今年32岁的木木曾是直接为大型档口服务的买手:去深圳南油市场或韩国东大门为档口进货。

那时候她每周去两次深圳,后来一周去一次韩国。每天逛上十多小时,在数以万计的衣服中,快速找到最闪亮的那些新款。她服务的档口超过200平方米,进的货是否畅销,直接关系到店里十多位销售和一两件穿版模特的生计。

2015年,木木第一次走进深圳南油市场,一待就是一个月。“服装市场每天都出新款,不想错过任何一件可能的爆款。”

她挑中的衣服当天发货,第二天就运送到四季青上新,档口的火热程度直接映照在客户的脸上,影响着千里之外木木的心情与判断。挺立近20年的档口,有时客人蜂拥而至,有时也会冷场——四季青是现实的,服装商们只认款式,从不依赖固定的供货商。

从一次进数千元的货,到十万元,再到数十万元……压力随着采购成本攀升,像藤蔓一样缠绕。木木说,自己的心情每天都如同坐过山车般跌宕起伏。

转做韩国市场后,她每周日早上飞往韩国,连续两晚顶着黑眼圈逛遍东大门,抢购新品,再在下周二回到杭州。那是固定线路的航班,“去的时候坐CA139,回来是CA140。来回的路上,整架飞机有三分之二的人都是四季青的。”

春节是四季青每年唯一停摆的时刻,但木木始终属于最早开工的那批人,因为“韩国东大门年初二就开市”。有一次,在即将去韩国进货的周日,木木高烧不止,也只能硬着头皮坐上飞机,“十多人等着我进货,档口不能‘开天窗’。”

木木已记不清自己创造过的爆款纪录。从档口单日销量十万直到百万,像一条湍急奔涌的河,在四季青,人们永远把目光投射在下一个突破中,拥抱随时可能到来的变化。

眼界渐渐开阔,自我价值逐步实现,都是她告别这个职业的缘故。2020年,木木与长跑十年的男友结婚,开始孕育自己的服装品牌。

创业后,木木仍时不时去四季青吸取灵感,捕捉潮流前线的新动态。她每周都会去逛逛,就像当年当买手时,保持对时尚的敏锐。但现在的她除了关注款式,还要留意面料、辅料,收集成衣技术上的“小火花”。

“四季青给所有人机会,也不偏袒任何人。但凡留下的,一定付出了巨大的心力。”木木这样告诉钱江晚报·小时新闻记者。2011年,服装设计毕业的她跟随男友来逛四季青时,绝对猜不出自己的发展轨迹。落寞的、贫穷的、失败的、抑或怀揣梦想的,四季青就是这样敞开怀抱接纳着四面八方的追梦人,并以最快的节奏识别出那群气质相投的人。

4月20日,木木和她的四季青朋友们收到了“云上四季青”纾困行动的通知,他们很期待:“这次纾困行动,也是向外界再次宣布四季青恢复了运作。希望四季青市场遇到的难关,都能过去。”