

北京、上海、昆明有序放开商业“外摆”经营  
杭州的店主商家,也纷纷支起了招

# 一把长椅, 满是拼经济的“小心思”

本报记者 杨茜

这几天,杭州春意盎然,许多人纷纷走出家门,逛街、踏青、消费。说到消费,正在召开的全国两会上,政府工作报告提到:“把恢复和扩大消费摆在优先位置”、“推动生活服务消费恢复”。

推动消费恢复,全国一些地方已有具体细致的探索,2月底,昆明出台弹性措施,适度允许商户进行外摆;再往前,北京在重点商圈组织开展外摆试点;上海允许在“设摊开放区”有序设摊。

外摆,就是将店铺的场地向室外空间适当扩展。外摆摊点既是城市户外商业的重要内容,也是映照城市商业繁荣的窗口。如何在营造整洁有序又充满活力的市容环境的同时,满足消费者对高品质、接地气生活的要求,成为各地积极探索实践的热点问题。



门口这把长椅,就是店主的“小巧思”。

『把恢复和扩大消费摆在优先位置』推动生活服务消费恢复——引自《政府工作报告》

## 外摆肯定会很吸引眼球 客流量会比现在多

杭州武林广场附近的狮虎桥路比邻延安路和武林路,有“武林广场后花园”之称,聚集了潮鞋店、咖啡店、小酒馆、二手书店、设计师饰品店等50多家不同业态和品牌的网红商家。

狮虎桥路上的“小烦大人”是家经营服装饰品的小店,去年记者曾在这里体验采访。3月4日下午1点多,阳光耀眼,路边站着三三两两的人,分不清是顾客还是小店老板。一进小店,就看到了变化——店门口摆着一张白色长椅,店内格局做了调整,货品换新,错落有序。

老板范宇说,这是在“求变求新”。其中,门口那把长椅,就是范宇的“小巧思”。

这条街目前并不允许“外摆”,这把长椅就有了一层“公益色彩”。狮虎桥路适合慢慢逛,放把椅子,走累的人可以歇歇脚,“不是为了招揽生意,我晚上就收回去了。”

范宇认为适度放开对他们这些店来说是有利的,肯定会很吸引人的眼球,“客流量会比现在多。”但他也有担心。“毫无章法的外摆,会造成人员混杂,会破坏这条街的业态和腔调。”也会出现安全、卫生、占道等问题。

范宇建议,在保留本街业态、不引进其他摊贩的情况下,相关部门可以统一要求,统一装置,让“外摆”得到协调管理。

“海边咖啡”在狮虎桥路营业2年多了。它的门面很有趣,特意隔了一小块地方出来,铺上白色石子,摆上精致的皮沙发和小桌子,供客人休闲。

老板朱先生是非常赞成放开外摆的,“对于我们这样的咖啡馆来说,‘外摆’是最好的。天气这么好,店里相对闷热,外面更舒适,环境是一个重要的引流因素。”

他也建议,尽可能在保证安全、不影响居民的情况下,鼓励商家“外摆”。

之前开业时,朱先生也尝试过做“外摆”,把一些露营装备摆出来。

路边车位空的时候,在马路牙子上放几个垫子供客人坐,挺受欢迎。这样做吸引了客流量,但和城市管理规定有悖,存在冲突和约束。

## 外摆的卫生安全管理要有序 可以分时段开始探索

杭州狮虎桥路曾在去年5月20日~22日举办过街区市集活动,增设商铺外摆,“三天客流量上万,销售额同比增长300%”。

当时属地天水街道接受记者采访时表示,一直在寻找突破口扶持小微商业主体,市集尝试以“都市后街”外摆模式拓宽经营模式,并计划通过外摆常态化、街区景观提升等,进一步营造狮虎桥路的整体商业氛围。

关于商户“外摆”的话题,在钱江晚报的小店群里,大家也展开了热烈讨论。

老施的甜品店开在滨江星耀城,他常去综合体里转悠。

他说,疫情前,“外摆”其实一直都或多或少存在。比如,一楼的店家会在店门口放几把遮阳伞,伞下摆几张桌椅,供客人在室外就餐。“外摆”的商铺主要是西餐店、饮品店。

老施觉得,对于这样的“外摆”,商场有相应的管理,必须在指定区域限量“外摆”。

“我是赞成外摆的。对店家来说,一方面吸引客流,一方面解决局促的就餐空间。对客人来说,营造户外的氛围,增加了体验感。”他说。

## “外摆”虽热闹 并不一定适合所有行业

虽然很多店主都赞成外摆经营,但大家也看到了一个问题:不是所有行业都适合外摆经营。

“小烦大人”旁的古着店,卖的全是可爱女装和夸张饰品。其中一名合伙人,29岁的侯宪达告诉记者,开店只是他的副业,在他看来,“外摆并不适合服装店。”在他们家,很多服装都是买手挑选来的,独此一件,需要慢慢挑选慢慢试穿,“放在外面反而不会吸引客人进来。”

另一家古着店的老板廖先生,也不赞同“外摆”。他有着丰富的“摆摊”经验,在他看来,“外摆”不一定会增加营业额,反而需要花更多精力去照顾一个摊位,会提



去年狮虎桥路举办过市集活动,增设商铺外摆

当然,他也非常理性地提出,商场内的外摆,和沿街小店的外摆不一样,需要约束和管理,会增加商场的工作量,也会增加工作难度。“有序管理是前提。外摆涉及到卫生安全,不能有油烟、明火等。营造的氛围是干净舒适,愿意让人停下来坐下来的,这才是外摆的目的,这才让‘第二空间’真正发挥作用。”

另一位店主也表示,适度开放“外摆”,有很多前提条件,比如选择的区域空间不能太过局促,“管理细则也要跟上,可以从步行街分时段开始探索,进行整齐有序创新的布局,环境卫生等由专人管理,成立外摆管理委员会等。”

高成本。

26岁的东北人小刘,开了一家首饰店,经营小众品牌的潮物,有几百元的小物件,更多的是从几千元到二十多万元不等的饰品。

在他看来,杭州是个包容度很高的城市,各种文化的接受度也很高。“我们当然希望整条街能够旺起来,带动我们进发式发展。但外摆是不是真的能带动销售,这是需要打个问号的。”小刘说,“外摆”这种形式虽然热闹,客群并不精准。

边上书店店员小陈姑娘也曾研究过外摆,结论就是并非所有店铺都适合外摆,“可能更适合面包店、餐饮店等。”

