

主打“悦己经济”，超火爆！

嘉兴年轻人周末“淘宝”有了新去处

■ 晚报记者 郭渭渭

本报讯 3月29日上午9点，位于嘉兴东栅当代艺术中心内的“宝藏岛”店铺门前已经排起了队。开门后，顾客们涌入这个仓储式空间，在户外装备、宠物用品、母婴产品和日用杂货的货架前精心挑选。现场有人推着露营车，有人拎着购物袋，还有家长带着孩子穿梭在货架之间。

这家店铺今年3月才开始试营业，短短几周内已在嘉兴年轻人中悄然走红。在各大社交平台上，不少网友自发分享“探店攻略”和“扫货战果”，有人晒出花几块钱买到的小物件，也有人展示着用不到两百元购买的露营车。

“我是在网上看到的，说这里东

西便宜，就过来看看。”正在挑选宠物玩具的市民小林告诉记者，她家养了一只猫，平时买宠物用品开销不小，“这边确实便宜，像这个猫玩具外面卖十几元，这边只要几元钱。”她指了指购物车里的几样东西说，“还买了两个宠物碗，一共不到三十元。”

像小林这样被社交平台“种草”而来的年轻消费者不在少数。记者在现场看到，顾客群体以年轻人为主，也有不少家庭带着孩子来逛。货架上，从几角钱的笔到一百多元的户外装备，品类颇为丰富。一位带着孩子来购物的家长表示：“孩子喜欢这些小玩意，价格便宜，买着也不心疼。”

据“宝藏岛”负责人钱澄介绍，

店铺目前的模式主打性价比，通过与国内优质工厂合作大批量进货，压低成本，实现薄利多销。“像一辆露营车，我们卖160元左右，同等品质在电商平台上可能要近300元。”他坦言，目前店铺的主要目标并非通过商品盈利，而是积累流量和人气，“我们想把自己变成一个平台，做品牌和消费者之间的桥梁。”

这家店铺的诞生颇有几分机缘。钱澄透露，这一模式从去年下半年开始探索，起初是仓储式卖货，但团队很快意识到，单纯卖货容易被模仿，也难以形成特色。“仓储模式成本低，但想做出格调是不够的。”于是，他们开始寻找更适合打造“网红打卡地”的场地，店铺最终落户东栅当代艺术中心。“这边的环

境比较好，适合年轻人来逛来拍照。”

店铺计划在4月正式营业，届时会在陈列调性上进一步升级。钱澄表示：“我希望把调性做起来，把这里做成嘉兴一个潮流集合地。”

不过，人气来得太快也带来了甜蜜的烦恼。钱澄坦言，目前周末高峰期店内人数可能超过一千人，“周六上午新品上架的时候人最多，要排队。”人群密集带来的是购物体验的下降，场地有时显得杂乱。他正在思考如何分流顾客，同时加强管理，优化陈列，让消费者能好好逛，慢下来。

眼下，“宝藏岛”还在尝试更多可能性。钱澄透露，未来店铺计划引入个人商家合作，但对商品进

行审核，以保证整体调性。“不是随便谁都能来摆摊，我们要把关，不能乱。”

钱澄认为，在如今整体经济环境下，年轻消费群体在消费选择上更加理性，也更愿意为自己的“开心”买单。“大家更在意自己的想法，希望活得开心。我们主打的是悦己经济。”

从仓储式卖货，到打造一个兼具性价比和格调的“网红宝藏店铺”，钱澄和他的合伙人正在摸索一条属于自己的路。能否真正成为嘉兴悦己经济与二手循环消费的新地标，还需时间检验。但至少在刚刚过去的几个周末，这个藏在艺术中心里的店铺，已经让不少嘉兴年轻人找到了“淘宝”的乐趣。



明前茶飘香

随着清明节临近，各地纷纷迎来春茶开采季，茶叶交易市场热度渐起。昨天，在嘉兴市茶叶批发市场内，商户们正忙着分拣、打包茶叶，不少市民前来选购新茶，品尝“春天的味道”。

■ 记者 俞中岳 摄

尊敬长辈的道理，
我懂得。

