

“退烧”后的淄博——

# 哪些人走了 哪些人留下来了

国内

2024年1月18日 星期四  
责任校对 瑞珊

责任编辑 刘晓娜  
技术编辑 施晓洋

2023年,淄博迅速出圈,这座人口约470万的城市,凭借特色烧烤,在“老工业城市”“资源型城市”的固有认知外,贴上“文旅”和“网红”标签,犹如今日之哈尔滨,站上旅游城市的至高点。

流量来得快,退得也快。在“五一”大火之后的四五月,尤其去年国庆长假之后,淄博迅速走到冷热交替的分水岭。有出租车司机一夜收入骤降,不少烧烤店门可罗雀……彼时,舆论场充斥着“淄博凉了”的声音。或许是流量潮汐卷走了太多注意力,而令人忽略了淄博的基本面:与不少老工业城市这些年来的人口外流现状不同,“七普”结果显示淄博常住人口为4704138人,与“六普”相比增加了超17万人。这座城市在成为“网红”之前,人口净流入规模就已不小。

“每个城市都有可能因为某个突然的原因而爆发,所以火起来具有一定偶然性。但能不能让热度持续,才是对这个城市真正的考量。”东南大学旅游学系副教授黄羊山在接受记者采访时,详细解答了淄博爆火的本质所在。

**热度褪去,他说  
10月9日是一个分水岭**

最先感受到淄博热度褪去的,是穿梭于大街小巷的出租车司机。对于跑出租快20年的马师傅而言,国庆后收入断崖式下跌,让他很快意识到这座城市的热度已经过去。马师傅算过一笔账,五一假期他从下午三四点开始跑车,一直要到凌晨2点才会收车,无论什么时间点,跑在哪条路上,车只要一上路街上就有客人,平均一天能挣1000多。用马师傅的话来说:“只要舍得累,跑个通宵能赚到近2000块。”

现象级旅游热潮在2023年五一假期进入峰值,这座人口约470万的中型城市,在彼时迎来了超出自身接待能力的游客数量。五一前夕,淄博官方预测有12万人次来到淄博,但数据显示:五一期间,淄博站累计发送旅客人次高达24万,较2019年同期增长8.5万人次。

蜂拥而至的客流不仅充实了如马师傅般普通人的钱包,同时还催生出一批网红:因摆摊地点随机、说话风趣幽默的“绿豆



热度褪去后的八大局市场

糕大爷”;因颜值出众与内向性格形成反差而走红的八大局“鸭头小哥”等。“绿豆糕大爷”在淄博爆火的5月至6月,比往年同期多挣了15000元;“鸭头小哥”凭借半年收入,悉数还清此前开店欠下的近20万债务。

马师傅记得,大约在6月,当地客流相比峰值有了短暂下滑,不过到7月至8月暑假游客又有所回升,直到去年国庆节,他每天跑车8小时的收入也近1000元。国庆之后,热度很又快降了,马师傅跑车的收入就差了近十倍。在马师傅看来,10月9日是一个分水岭,因为国庆假日最后一晚跑车收入仍能维持四位数,次日凌晨收车收入锐减

10倍。“大概从十一假期过后到12月,基本每天的收入就稳定在110元-150元不等,想上200元都困难。”

相比于马师傅,在张店区经营烧烤店的周老板,更怀念淄博人气爆棚的岁月。因为火热的生意,身边一些待就业的青年也在他的烧烤店里谋到了差事,3个月流量高峰带来的收益,他不仅为自己购置了新车,还拿出约10万元扩大门店——租下了烧烤店的二层小楼,店

面一次性容纳食客的数量从约40人增至80人左右。对未来良好的预期让周老板很有信心,但理想和现实总有差距。2023年12月末,记者在他的烧烤店看到,即便是饭点,店内上座率也不足一半。

**客流断崖式滑落,他选择辞退部分员工**

国庆假期后游客退出市场,加之冬季本地客流下降,周老板的店铺迎来了客流断崖式滑落。2023年11月,为控制成本他已辞退了2/3的员工,仅有七八个老人还在店里照看着生

意。这些离开的员工,有些干回了老本行做起了临工,有些送起了外卖或代驾。

周老板心里也在打鼓:“淄博烧烤在夏天受欢迎,今年春天还能否回到2023年的巅峰,谁也没法拍着胸脯保证。”营业成本增加,未来该继续营业还是关店转让,周老板犹豫不决,房租、人工费都是盘旋在周老板头顶的压力。举棋不定的背后,他知道,此刻转让店铺或许已难寻下家。“张店经营不下去

的烧烤店不止我一个,此刻转租如果不压价,基本没人会接盘。”他也安慰离开的员工:“再等等,等到开春生意好起来,我把大家请回来。”

相比周老板的犹豫,在八大局市场做善提籽生意的小赵已作出了选择——关闭店铺,离开淄博,南下找寻新机会。

**因为人情味,他选择了留下来**

流量并没有带走所有人,同样在八大局市场开店的小苏决定长久地把家安在淄博。去年4月的“淄博淘金热潮”下,她和父母一同从海南来

到这座北方城市,租下八大局市场的门店后,做起了清补凉的生意。夏季做清补凉,冬季做热烤奶茶是她找到的商机。“虽然现在客人没有以前那么多了,但八大局市场相比其他地方,仍旧是人气较高的地方,所以我们的生意收入还行,房租也基本能支撑。”小苏告诉记者,她和家人之所以从海南移居淄博,起初是看上了这里网红城市的商业机遇,但待了半年后发现,自己是真的喜爱这座城市。

相比“外人”,小顾并不认为有那么多“泼天的富贵”。他告诉记者,早在淄博爆火之前,他已经发现了这座城市“超前”的服务:比如大部分事业单位,一直都对外向路人提供免费卫生间;比如在拥挤的城区,司机可以把车停在机关单位里;比如雨天去坐火车,工作人员看到你没伞会主动来为你撑伞……

安家淄博并非是小顾一个人的选择。与不少老工业城市这些年来的人口外流现状不同,根据第七次全国人口普查结果,2020年淄博市常住人口为4704138人。与2010年第六次全国人口普查的4530597人相比,十年共增加超17万人。就在这座城市成为“网红”之前的2022年末,淄博全市常住人口470.59万人,户籍总人口达到430.78万人。

政通人和、营商环境良好是小苏选择定居淄博的原因。“在这里做生意比较简单,你只要不违法违规,基本没有太多约束,而且房租相对便宜,也没遇到过恶性竞争。”小苏对淄博良好的经商感受有现实的口碑支撑,据全国工商联2023年12月27日发布的“2023年度万家民营企业评营商环境”调查结果,淄博的营商环境首次入围全国地级市前10名,并获评全国最佳口碑地级市前十名。

据红星新闻

可借设备多,可还仓位少

## 共享充电宝“好借不好还”

本是救急的共享充电宝,如今频频受到“好借难还”的质疑。记者实测发现,主流充电宝品牌的设备点中,可借设备数量远多于可还仓位,部分设备点由于维护等原因成了“空壳”,用户归还设备频频跑空。

**热点区域“借易还难”**

北京市烟袋斜街由于临近什刹海、鼓楼等热门旅游景区,一向游人众多。有网友反映,借到的共享充电宝在烟袋斜街区域归还很困难——归还点少不说,设备卡槽也常是全满的状态,情况究竟如何?

下午3点,紧挨烟袋斜街的地安门外大街,人车繁忙。记者以烟袋斜街与地安门外大街相交区域为“圆心”,以周边约1公里范围为半径,分别选取街电、小电、来电、怪兽、美团5个品牌的充电宝站点展开测试。

打开街电小程序,显示在此

区域设备分布较密集。在10个设备点中,均有充电宝可以借走,但有9个设备点显示“不可还,卡槽已满”,只有1个设备点显示“可归还”。怪兽充电宝站点更密集,但在实测10个设备点中,有7个“可用不可还”,只有3个“可用可还”。来电充电宝在此区域分布较少,1公里范围内有3个设备点,均“可租借”,但“不可还,卡槽已满”,最近的一个可还门店,距此有2公里。

晚高峰时分,记者来到地铁交汇、商业集中的东三环呼家楼区域,以同样方式测试。10个怪兽充电宝设备站点中,有6个“可用可还”,4个“可用不可还”;街电充电宝10个站点中,有4个“不可还,卡槽已满”,2个“即将还满”。

记者调查发现,充电宝“好借难还”,区域内站点布局多少是一大因素。而不少在小程序中显示的设备点,实际已是“空壳”,让不知情的用户白白跑了冤枉路。

烟袋斜街区域,小电充电宝

小程序显示,地安门烤鸭店是可租可还的设备点,然而,店内并未找到相应的设备点,一名店员说,可能以前店内有小电设备点,但现在只有怪兽和美团充电宝。

**运维水平全靠代理**

共享充电宝“好借难还”的背后,还隐藏着什么?记者调查发现,如今一些充电宝品牌采用代理加盟模式,而充电宝的布局 and 运维,很多时候仅靠代理商个人自己。

“代理,低投入享高分润”“现在下单立享柜机买赠福利”……市面上,不少充电宝品牌正发出类似广告吸引代理,记者以手中有10万元资金为由,联系上两家市面主流充电宝品牌招商人员。

“北京的竞争其实很激烈,饱和了,10万元可以获得100台6个槽口的设备,充电宝免费使用。”某品牌充电宝招商部工作

人员介绍,如果代理没有线下门店资源去铺设充电宝设备,也可以由公司安排铺设资源。至于收益回报,其表示可以签合同,保证每天流水最低330元,上不封顶。

另一品牌充电宝招商人员给出的条件大同小异,不同的是,这一家声称每天能有500元左右流水。

记者了解到,不论是哪个品牌,均是采用代理模式,运维责任主要在代理个人,而品牌方保证“不用担心客诉,我们对代理没有什么考核或者处罚机制。”

**恶意“补宝”提高收益**

为什么不同充电宝在某区域设备数量不均?为何充电宝“好借难还”?一名充电宝从业人士坦言,代理商通常会选择人流量大的区域设置点位,但为了方便自己平时管理,常常会将设备点铺设在离自己近一点的地方。

与此同时,为了提高消费者的充电宝使用时间,一些代理商还会使用“补宝”“补仓”的手段,故意将充电宝设备口塞满,消费者无法找到可供归还的点位,只能任由充电宝计费,甚至只能放弃押金,将充电宝留在手中。

两家充电宝公司的工作人员,一定程度上证实了“补宝”行为的存在。对于一些热门区域经常出现“卡槽已满”“无法归还”的情况,一名公司人员透露,不一定是归还充电宝的人太多,“也有很多是有人恶意‘补仓’,你要归还不了,就一直持续计费。”这名工作人员说,该公司建议代理每组设备最好留两个空仓位。

“用户还不上充电宝,代理的收益就比较高。”另一品牌充电宝招商部工作人员说,恶意“补宝”只是一小部分代理的手段,“不太建议,但我们没有明文规定不允许。”他说,如果用户确实遇到无法归还、不便归还的情况,也可以致电客服,申请暂停计费。据《北京晚报》