



泗泾这些吃食摊位，尽管绝大多数不是知名品牌，可价格不比一些连锁品牌低，**说明到这里消费的年轻人也有一定的消费能力。**



这里适合摆摊

在2022年11月的韦振风看来，没有比泗泾三湘商业广场更适合摆摊的地方了。虽然尚未完全走出疫情的低迷，但熟悉这一广场的他眼里看到、心里惦记的是长约300米的广场内街——说是露天的，其实遇到小风小雨的天气，根本不成问题，有的是躲风避雨的角落。而这宽达6米的内街，增设摊位，也不影响出行的人们驻足、通过。

三湘商业广场的开发商当年之所以这么设计、建设，达成近10万平方米的“鸿篇巨制”形商业体，很大程度上与本世纪初泗泾镇地块地价较为便宜有关。

在那个网购还不算发达的年代，偌大个商业体是足够热闹的。譬如大润发里各个时段都有采买的人流，周末客流会愈发多一些，商业体内还有各种品牌的母婴店、培训机构等等，各有各的生意。

可随着网购的逐渐发展，改变着人们的生活习惯。特别是疫情期间外卖、网购风生水起。

整体上，2022年11月的三湘商业广场，人气是没有早两年足的。在韦振风眼里，一些没有开门的店面，显示此地经营发生着变化。几乎从三湘商业广场开幕就在这里做牛肉面生意的他，不是没想过离去。可去哪儿呢？当他想到——与其到其他地方去从头摸索摆摊，还不如继续在三湘商业广场坚持，同时出摊。而当时，政府部门正号召支持摆摊，希望活跃“夜经济”。

在这个背景下，韦振风拿出自己店面的既有资源，没有额外添加太多设备，就出摊了——外摆位。没想到，这摊子摆得见了奇效！

年约四十岁的李明几乎是与韦振风同时在三湘商业广场出摊的。当时他看中的是此地处于地铁口。“地铁口哪会没有客流呢？再喜欢点外卖的人，疫情过去，总得出门——上班的上班，

上学的上学。松江泗泾不比市区，许多人进城上班上学，早出晚归通勤时间长，没时间回家做饭。我摆摊子做餐饮，一定行！”李明抱着这样比较朴素的想法，就在泗泾地铁站附近出摊了。

自称有着18年“北漂”生涯的东北人李明说，在北京时，长期在京郊出没，每天就干两件事——是做铁板鱿鱼，二是和城管“打游击”。之所以跑到上海练摊，是因为自己的几个东北老乡纷纷南下。闻风而动的李明也一猛子从北京扎到了泗泾。

“一开始我在地铁站外面摆野摊，说实话生意并不好。如果早早地到地铁站外‘侦察地形’，早早将摊子支起来，也没用！”李明感慨道，“等稍微晚些去，城管倒是下班了，顾客也多了，可又有其他的摊主来和你抢地盘。怎的？还打架啊？我来上海就想稳稳地做生意、赚钱啊，不想惹事。”看到自己的哥们在三湘商业广场内摆摊，李明打听了租金——第一个月优惠价3000元。他准备试试。这一试，果然灵！毕竟，三湘商业广场的摊位，做的就是出入地铁的人流。每天下午5点多，下班的人们开始涌出地铁站。在李明、韦振风们眼里，这哪是人流啊，简直是现金流！

白领李女士家并不在泗泾。她的外婆前些年动迁，搬到了

泗泾夜市管理逐步跟上。 摄影/倪晓芳

