

富有情调与创意 讲究个性与时尚 永城手作市场悄然兴起

现如今,自己动手制作物件成为一种时尚,让日子变得更富有情调与创意。随着手作行业的快速发展,我市也渐渐兴起,染坊、皮具、陶泥等DIY手作店成了不少年轻人和小孩爱去的地方。也因此,DIY手作店获得了不少创业者的青睐。

日前,在步行街一期,一家集原创、情调为一体的手作店开业,一时间得到不少大人、小孩的追捧,还不到一个月,就收获了上百位“粉丝”,积攒了不少回头客。

□记者 胡颖



顾客正在手作店内制作物件

永城悄然兴起手作 年轻女性是消费主流

90后姑娘小新就是该手作店的店主。从小热爱自己动手做些小玩意的她,2017年到北京旅游的时候,一看到手作店就被深深吸引住了。“那是一家DIY八音盒的手作店,无论是八音盒上的每个小配件、元素,还是音乐,都可以由自己任选搭配。”小新说,制作一个八音盒需要耗费不少时间,收费也高达近400元,但因为里里外外都是自己DIY的,所以喜爱得不得了。

有了初体验后,小新对手作店更是向往,每来到一个城市,但凡有手作店都会去逛一逛,体验一番。“早在前

几年,手作店在一些大城市已经开始走红,风格和体验项目都较为齐全。”小新告诉记者,由于大城市的消费水平更高,人流量更大,不论是开在公寓楼上,还是开在中高档商场里,都能吸引不少客人。

后来,小新在周边城市也看到了手作店的身影,紧接着,我市也悄然冒出几家。“据我了解,我市的一些手作店往往‘高开低走’,刚开张的时候确实有一批顾客,但一段时间后,生意就渐渐淡了下来,甚至处在经营不下去的边缘。”经过一段时间的考察,小新发现,我市的手作店大多以传统

手工艺为主,体验项目单一,专业性强,工艺性高于趣味性,而且地理位置较为偏僻。时间一久,或是因为营销模式不够好,或是收费超出普通消费群体的消费能力,或是交通不便利等等原因,我市目前生意不错的手作店确实不多。

找准市场定位,对创业成功与否起着很大的决定作用。考虑到我市的消费水平以及消费群体,“要在交通便利的城区开一家相对平价的综合类手作店”——小新给自己的创业定了一个大致的方向,同时将客户目标瞄向了小孩以及年轻女性。

手作店投资并不大 但个性化需求强

“我开这家店大概投入10万元,就以步行街这样的地段,和当前的创业环境来说,10万元算是一个比较低的起步,在我看来,我所花的心思比投入的钱更多,也更有价值。”小新说。确实如此,在筹够创业的钱后,小新并没有急着开手作店,而是花费了一年的时间细致地规划了一番。由于是首次创业,没有太多经验的小新只能边学边做,在一年的时间里,先后考察过的城市不下5个,考察过的手作店近20家。

朝着最初定下的方向,小新将店面的选址瞄向了年轻人较多的步行街。“马路边上的店面房租都很贵,不是我的首选,而步行街一期里的小店

面,虽不处在最热闹的地带,但来来往往的年轻人不在少数。”小新说。

创业虽以赚钱为目的,但在选择手作材料方面,小新也算是“花了血本”。就拿DIY手机壳这个项目来说,主要是将一些玩偶、小物件等用特定的胶黏在透明的手机壳上,因为可以随心所欲地搭配,大人小孩都十分喜爱,但如果所用的材料质量不够好的话,不仅成品会大打折扣,制作过程中的心情也会跟着打折扣。为了买到高质量的配饰,小新没有盲目地在网上采购,而是到批发市场甚至联系上厂家,了解过后才会购入。不仅如此,考虑到制作过程中要用到胶,而劣质胶对人有害无益,经过多次对比和查验,

这家手作店开业一个月 回头客已有上百名

记者每次前往小新的手作店时,店里的长条桌子总是坐满人,据小新介绍,原本她的预想是每天能接待十几位顾客就已经很好了,但现在每天都有二三十位客人,而且近五成是回头客,如果店里的位置更多,顾客的数量还会再增加。

记者了解到,目前小新的手作店能够DIY的物件就有近10种,价格从十元到百元不等,其中包括适合小孩子制作的拼豆豆、超轻黏土、手机壳DIY、八音盒DIY,还有适合大人制作的香薰石膏、捕梦网、滴胶钥匙扣、热缩等等,能够满足不同年龄段、不同喜好的群体,参与到手作中。这也是小新的手作店能够短时间内吸引上百名

“粉丝”的原因之一。

今年8岁的小女孩悦悦就是手作店的常客,从第一次进店制作了一个大颗粒的拼豆豆后,就彻底被手作店“圈粉”了,对于她来说,手作店里有琳琅满目的小配件,还可以自己制作玩具、饰品,简直就是一个“天堂”。而悦悦的妈妈也十分乐意带她来手作店。“如今的小孩子太沉迷于电子产品,玩具也只懂得到店里购买,失去很多自己动手的乐趣。”悦悦妈妈告诉记者,在店里动手创造“世上仅此一件”的个性作品,不仅可以让孩子远离电子产品,还能增强动手能力,激发孩子的智慧与灵感。

在小新的手作店里,还有两条不

成文且有意思的规定,一是不出售成品,二是只给建议不“指手画脚”。“店里展示用的成品概不售出,因为一旦售卖成品,手作店就失去了它的意义。”对于第一条规定,小新这样说。对于第二条规定,小新则表示,在手作店里就是要做自己想做的东西,而不是做别人想做的东西,自己是设计专业出身,能够给顾客一定的灵感和建议,但不会限制顾客的想象力和创造力。

“现在手作店还处在试营业阶段,收费有优惠,学生也还未回校,受这些因素的影响,此次创业应该算是开了个好头。”小新说,今后生意如何还不是十分明了,不过积攒了一定的人气,再加上用心经营,手作店应该大有市场。

个大味甜 价高热销 锦绣黄桃受‘宠’

□记者 徐灿灿

眼下,随着气温的升高,市民对水果的需求大增,水果正式进入了销售旺季。个头大、香味浓、甜蜜蜜的锦绣黄桃作为花街镇的特色农产品之一,每年8月上旬一上市,就迅速抢占水果市场。虽然锦绣黄桃只有半个多月上市期,但依然迎来了新一轮销售热。

锦绣黄桃价格每公斤16元

锦绣黄桃个大、味甜、肉质柔软、香味诱人,不仅味道可口,营养也很丰富,是许多市民钟爱的水果。

20日,记者走进位于金城路的一家超市。在生鲜区显眼的位置,垒满了锦绣黄桃。“很甜,这个是花街那边运过来的,我已经买第5次了。”家住高镇的王女士说,她一次就买10个至15个,吃完了再买。货架的标签上,写着锦绣黄桃的价格是18元/公斤。

“锦绣黄桃,鲜甜的锦绣黄桃。”走出超市,有一位70岁的老大爷正在街边叫卖。见到记者,他拿出一个袋子:“要吗,八字墙的,只要16元/公斤。”见记者犹豫,他切了一小片桃肉让记者品尝。桃肉脆甜爆汁,桃香味十足,别有一番滋味。老大爷摊位上的锦绣黄桃个头很大,记者称了一下,基本在6两以上,最大的达到8两重。

“这几天是锦绣黄桃的成熟期,买的人很多,我一天至少可以卖70公斤。”老大爷笑着说,无论是街头巷尾,还是部分商超,都能见到锦绣黄桃的身影,锦绣黄桃已甜蜜来袭。

错时上市 巧占市场

“物以稀为贵”是市场永恒不变的规律。水蜜桃在5月至9月成熟,鹰嘴桃在6月中旬至7月中旬成熟,油桃在5月至6月成熟,蟠桃在5月至6月成熟。8月已经很难觅到桃子的身影,锦绣黄桃正是巧打时间差,占领了市场。

“再来5箱锦绣黄桃。”20日,花街镇金丰村的建仁桃园迎来了不少前来购买锦绣黄桃的市民。从古山赶来的陈爱美,今年已经是第三次来现场采购黄桃了。“去年第一次吃到锦绣黄桃后,我就订了十几箱,让亲友都尝尝锦绣黄桃的美味。今年很多亲友都托我帮他们带几箱。”

建仁桃园的主人潘志仁已有近10年的“桃龄”。“自上市期开始,每天至少有25批客人来现场采摘、选桃。”潘志仁说,随着锦绣黄桃近年来名气大涨,有些买家通过老客、朋友帮带慕名前来,形成连锁效应,桃园也慢慢积攒了不少人气,同时,许多买家通过微信、朋友圈等途径来买桃。只要在市区范围内,潘志仁都会送货上门,订单多的时候,一个上午就要送十几户。

建仁桃园的丰收景象正是花街镇果农们的一个缩影。目前,许许多多果农们正起早贪黑忙于水果采摘和销售。