

浅谈新时代夜经济的升级换代

彭洪君 吕泽森 王跃辉 朱秋萍 刘芳莹 李泽鹏 类成真

临沂大学 山东临沂

[摘要] 伴随社会发展时代进步,夜经济在业态、场景、货品、从业人员诸方面发生了变化。线下的万头攒动变为线上的虚拟互动,智能手机及互联网取代了广场、商场,“战场”主力军变为“80”、“90”后新生代。本文探讨了线下转为线上后新时代夜经济形式和模式,以及促进夜经济转型升级的可能途径。再造夜生活新常态,恢复城市活力,寻求夜经济的新模式。

[关键词] 夜经济;时代特征;新业态;升级换代

中图分类号: F29 文献标识码: A

夜经济,如同用电量一样,是经济繁荣度的一个核心指标。夜经济活跃度显示着城市活力度。随着新时代的到来,大众消费水平和结构不断升级,夜经济在我国国民经济的占比逐渐扩大。商务部相关数据显示,60%的消费是在夜间发生的。

伴随“宅生活”、“有距离交际”概念的产生,人们的生活观念、消费方式发生了变化,而这些变化对夜经济给予了巨大改变。线下模式转到线上模式,夜间摆摊销售转为网红直播带货,线下跟班学习培训转为网络在线辅导,实地实体店购买转为网络购物。夜经济的主力人员也由卖货销售的个体户转为更年轻、更专业、更技术的线上带货主播及网店主。微博、淘宝、闲鱼等支撑夜经济的网络平台 and 工具继续壮大,钉钉等软件和各大娱乐直播平台也不断涌现。

今后相当长时期,夜经济原有模式将继续处于困局。而在不久的将来,伴随互联网、“5G”的发展,产业链重组,产业迭代终将发生。如何寻找夜经济内生动力,培育新的增长点,从而破解困局实现突围,成为亟待解决的一个课题。

1 现代观念的变化

1.1 “简”生活进入观念。大数据监测显示,电商直播中,家居用品、健身器材等产品更加受到消费者的青睐,销量同比增长超过了40%。笔记本电脑、打印机等居家办公商品销量也呈10%以上的增长。可以看出健康生活和居家办公成为主流需求。人们生活办公渐渐转为线上,钉钉、视频会议等远程办公成为流行,从G20视频峰会到各级政府和企业会议也大都采用线上模式。转移到线上后不仅节省了大量人力、物力、时间成本,而且从效果来看,很多线上会议的成效丝毫不逊色于线下。简概念使得事情回归了其运转的本质。40%的会议、60%的出差、80%的社交有可能被审视为浪费时间,被判定在为低效的信息流通方式埋单。因此线上办公的流行,不仅塑造“简”生活观念的形成,而且也节约了时间和成本,生活办公变得简单、高效、便捷。

1.2 大型聚集、聚餐减少,企业挑战极限式控制成本。随着互联网的发展,新时代青年越来越青睐于“线上聚集”,利用互联网技术,实现视频通话,方便高效。同时对企业而言,控制成本成为首要任务。北京大学教授陈春花说:“我们需要面对的挑战就不仅仅是环境,还有企业自身的调整,而在这中间最重要的选择,其实是怎么去挑战极限式地降低成本。”

2 夜经济的新业态和时代特征

2.1 线上购物,全品覆盖。网络带货、微信小程序、网络购物渐渐替代线下销售成为人们新的购物习惯,为减少去人员密集型场所,网红带货、县长直播、各大网购平台成为人们购物的主要渠道。国家统计局数据显示,虽然今年一季度经济下行,但全国网络零售市场规模与去年同期基本持平。一季度电商直播超过400万场,100多位县长、市长走进直播间为当地产品“代言”,尤其是在夜间时间

段最为火爆。例如,罗永浩直播首秀,总观看人数就超过4800万人,总销售额高达1.1亿元。事实证明,网红带货,线上购物成为带动经济增长的新渠道。

2.2 虚拟社区流行,2C市场更加具有针对性,云端成为新的链接,微信群的力量进一步显现。通过微信群实现资讯发布,多人聊天交流,提升工作和交流效率。同时,虚拟社区更加活跃,网络虚拟社区成为人们社交、分享的“聚会场所”,凭借其虚拟性、超时空性、符号性等特点,受到人们追捧。云共享、云端软件等平台特征凸显,可实现软件虚拟化运行,更加高效,绿色。

2.3 娱乐平台变现——打赏。打赏在娱乐平台特别是移动直播这种新形态上,通过在平台的交互界面开发的系统,让用户可以对自己喜欢的内容及主播进行打赏,而后平台及主播个人按照比例进行变现营收。人们足不出户就可以实现观赏娱乐节目,尤其是新时代年轻人热衷于观看直播,对于好的内容会不吝打赏,激发了消费动力。

3 新时代夜经济的思考和应对

经济活动本质上就是供需的交易活动,夜经济可以说就是发生在夜间时段的供需方交易的活动。重启夜经济,本质上是延长经济活动的时长增加经济活动的量。基于新时代的特征,城市夜经济就不再单是灯红酒绿、万头攒动的烧烤摊、大排档、广场舞、大戏台、夜商场等传统线下活动,回归了经济这一本质,结合互联网的特性,就获得了新的模式。

夜经济的从业者和依靠夜经济生存的企业,在遭受打击中要坚信危中有机,设法保有现金流,“熬”过危机期,升级经营思维,寻求优质合作,更新经营模式,积极行动才能化解危机,“危”中寻“机”,找到新的领先机遇。可以将“共享员工”理念、互联网发展、线上业务和线上工作的模式作为支撑,以多种形式创新客户情感服务,增强客户黏性。

想清楚夜经济作为经济的本质,想清楚夜经济本来的作用而非氛围和场面,想清楚时空两个维度,想清楚夜时段经济活动的新场景,重组价值链,利益链,才使得样式模式得以转变,生成新的更富生命力的夜经济,就能确立新时代夜经济竞争优势。

[参考文献]

- [1] 陈春花. 企业应在危机中实现变革[J]. 中国品牌, 2020(04):89.
- [2] 张军军. 企业数字化制造与经营管理关键技术研究与应用[D]. 东华大学, 2009.
- [3] 宋思嘉. 是时候重打夜经济的算盘了[N]. 江西日报, 2020-04-28(008).
- [4] 孙剑华. 未来计算在“云端”——浅谈云计算和移动学习[J]. 现代教育技术, 2009, 19(08):60-63.
- [5] 张家维. 共享经济发展模式研究[J]. 现代商业, 2020(06):21-22.