

“如果用一个词来总结2023年,我觉得应该是‘意外之喜’。”被网友亲切称为“绿豆糕大爷”的赵大爷这样告诉记者,即便眼下流量不再,对于赵大爷而言:“那段被年轻人追捧的岁月,仍是记忆里的宝贵财富。”

2023年,淄博迎现象级旅游热潮,在这座人口约470万的城市中,也随之酝酿出一批民间“网红”。在淄博周村区蹬着三轮沿街叫卖绿豆糕的赵大爷便是其中之一。

今年“五一”假期,“绿豆糕大爷”迎来了人气巅峰,彼时在接受专访时,72岁的赵大爷直言对走红网络感到意外,高人气带来的生意兴旺,以及受到年轻人的支持和喜爱,也让这位老人难掩脸上的笑容。

如今,淄博的城市热度逐步降温,“绿豆糕大爷”的人气也远不如昨。仅大半年时间,赵大爷经历了个人“流量”的起沉涨跌,眼下一切又回归往昔,日子再度风平浪静。



## 经历“流量”起沉涨跌,淄博“绿豆糕大爷”: 热起来本是意外之喜 热度下去也顺其自然

“我就火了5月、6月这60来天  
让我多挣了15000多元哦”

半年多次回绝加盟、代理、直播带货

“你卖的绿豆糕好吃吗?”“不好吃!”“大爷为啥出来摆摊?因为不想在家听大妈唠叨”……类似的趣味对话在今年5月、6月风靡社交平台,“绿豆糕大爷”也一度成为淄博热潮中的另一张名片。

人气流量带来了红火生意。回想起今年的火热,赵大爷坦言:“我就火了5月、6月这60来天,这两个月让我多挣了15000多元哦。”

赵大爷的确在今年的“五一”假期迎来了人气巅峰。彼时,记者在周村区148医院附近看到,在赵大爷出摊之前,等候购买绿豆糕的队伍已排出10来米长。当赵大爷蹬着三轮载着绿豆糕出现时,人潮即刻便将他围住,直播、合影、拍照者众,一箱可供40人购买的绿豆糕,不到10分钟便被抢购一空。

“比起过去,那两个月简直供不应求,在以前可不敢想。”实际在爆火之前,赵大爷蹬三轮在周村区售卖绿豆糕已有38年时间,而过去一天最多能卖出1箱,但受到网友追捧后,赵大爷的“产量”增至一天4箱,但仍旧有排队的消费者因为买不到悻悻而归。

诸多抢购视频在网络流传,“绿豆糕大爷挣钱了”的评论声也此起彼伏。不少网友猜测,这样的销量下,大爷是不是已经实现了财富自由?对此,作为大女儿的赵女士给出了否定回答。

“我们没有因为销量好就涨价,始终维持在一份1斤装的绿豆糕挣3块钱的水平。”赵女士向记者算起账来:卖完一箱40斤装的绿豆糕能挣400元,除去成本大约收入120元。虽然市场需求大,但由于绿豆糕系赵大爷夫妇两人制作,所以即便在最火热时,一天也最多能做4箱绿豆糕:“所以算起来,一天的利润收入其实也就400元左右。”

但在赵大爷眼里,自己手工制作的绿豆糕能受到年轻人追捧,这件事本身已比利润收入更让他感到快乐:“这是我自己研发的口味,我自己琢磨出来的新品种,大家喜欢我当然高兴。”赵大爷告诉记者,自始至终他都没有想过因为销量增加就涨价,而最近一次涨价已是1年前,原因是当年的绿豆价格涨了1块钱。

由于出摊时间不固定,出摊地点随机,为了买到赵大爷的绿豆糕,彼时在年轻人中兴起“逮大爷”行动,来自全国各地的网友建起微信群,群内“知情人士”不定时通知他人,“绿豆糕大爷”即将在哪里出摊、大约什么时候到,目前排队有多长……

有人一度将“逮到绿豆糕大爷”视作淄博旅游的一项必打卡隐形副本,如果能抢购到一包绿豆糕,则是一件值得发到社交平台“炫耀”的事情。记者注意到,最火热时,类似的“逮大爷群”数量众多,其中多数群人数都在200人以上。同时也有一些外地人,为了吃上绿豆糕,甚至愿意花费50元左右的运费远程购买邮寄到家。

高人气同样吸引了资本的眼睛。据大女儿赵女士回忆,在最火热的两个月里,无数经销商纷至沓来。有人希望以技术入股的形式吸引赵

大爷,希望他交出配方从而将绿豆糕进行量产,再以分成的方式给予赵大爷经济回报。也有资本方希望成为赵大爷的合作伙伴,雇佣工人帮助赵大爷一起扩大生产,再进行绿豆糕产品代理;或是做加盟开分店,购买“淄博绿豆糕大爷”这个名称以吸纳顾客……

更有甚者,还有其他店铺为吸引客人,邀请赵大爷到店里“坐镇”:“就是爸爸什么也不用做,只需要在他店里待着供客人参观拍照,就能给我们出场费。”除此之外,希望邀请大爷出镜做直播带货、愿意帮大爷打造网红形象,成立宣传团队的企业也同样不计其数。

致富的渠道仿佛一夜之间多了起来。但赵大爷却并没有接下资本递来的“橄榄枝”。他向记者坦言,此前确实有想过通过现代企业化方式扩大生产,但由于担心量产后的绿豆糕口味下降,以及扩大生产后,销往外省不易保存

等原因,最终他没有和任何一家企业达成合作。“一份绿豆糕就10块钱,销往外地包装储存费都不止10元,何必呢?”

作为女儿的赵女士,同样尊重父亲的选择:“我觉得我爸爸更像是中国传统的匠人,他追求的只是把东西做好,而不是像企业家一样去思考,如何让自己挣更多的钱。”但作为年轻一代的赵女士并不知道这样的选择对错如何:“或许有好的经销商帮助我们扩大生产,同时保证产品质量,让更多人吃到绿豆糕,也未尝不是一件好事。”

赵女士告诉记者,她希望父亲研制的绿豆糕未来能走向更广阔的市场,甚至能打出自己的品牌,但最终仍会以父亲的意见为主。不过,在拒绝为商家直播带货,或是营销父亲本人、用父亲自身的流量赚钱的做法,父女俩均表示出明确的拒绝。

怀念过去“辉煌岁月”对热度流失顺其自然

据马蜂窝旅游发布的“2023五一旅游大数据报告”显示,“五一”期间,淄博热度环比增长率居全国城市首位,达到605%。但冬季已然来临。国庆长假过后,这座城市的热度走入下坡路。百度指数中搜索“淄博”的数据表明,今年5月1日“淄博”单日搜索量达到86366次,而到了12月1日搜索量降至1501次,降幅达到98%以上。

城市热度过去,这片土地滋养出的城市“网红流量”也随之式微。曾一斤难求绿豆糕,如今也似乎变得无人问津。据赵大爷介绍,大约进入8月末,排队购买绿豆糕的顾客已明显减少,过去每日三四箱的产量,在进入9月后也回归到了最初的一天1箱。到10月后,由于顾客锐减以及天气变冷,赵大爷索性暂停了绿豆糕售卖。

尽管热度不如前,但走在路上,很多人依旧能认出赵大爷来:“还是有很多人跟我打招呼,大家能认出我,我心里还是很高兴。”赵大爷告诉记者,虽然线下排队的顾客少了,但平均每天还是会有几名顾客打来电话询问能不能买到绿豆糕。

暂停生意后,赵大爷的生活回归了往常。他会利用休息时间去女儿家看看自己的外孙。热度过后,家里孙子辈的孩子也对“网红外公”有了新的认识。赵女士的正上一年级的女儿告诉记者:“我知道我外公火起来了,我们学校好多人也知道他,我觉得我外公好厉害。”

对于曾“红极一时”的赵大爷而言,他也同样怀念着过去的“辉煌岁月”。用他的话说,红火能带来生意,能让收入

上去,何尝不是件值得高兴的事情。但对于热度的流失,赵大爷也并没有表现出失落:“热起来本就是意外之喜,现在热度下去也很正常,我的心态就是顺其自然。”

作为女儿的赵女士,也同样没有对这份稍纵即逝的热度存在太多执念:“过去虽然多挣了钱,但两个老人没日没夜地干,我们其实也不希望这样长久持续。”眼下,赵大爷和大娘闲了下来,有了充足的时间享受天伦之乐,在女儿看来这不是一种失去。

至于未来的打算,赵大爷则更多以平常心对待,他仍旧不希望用太多精力营销自己:“来年春天到了,绿豆糕会在温暖的时候重回市场,至于能不能像今年5月时再火一把,那就交给天意吧。”

(成都商报)