

# 盐色市集: 把创业舞台“搬”到社区

□记者 蔡冰清 文/图

为社区的长者和年轻人搭建一个对话空间、针对养生人群打造一家中药养生膳食店、在社区开辟一方减压且充满成长机遇的天地、为社区居民打造一个种植互动平台……

11月27日上午,在市区大宇花苑,一场服务设计展正在展出,吸引了诸多社区居民、创业者、高校师生,以及社区工作人员参观。

原来,这是盐城工学院设计艺术学院的一门“金课”,名为《用户研究与服务设计》,是国家一流课程,课程一共五周,由52位同学共同完成。这次展出的其实是20多份学生的作业。

一场高校课程的作业展为何吸引了这么多人,又为何在一个社区展出?



柒咖啡的庭院



黄加顺做分享交流



项目参与者合影

## 一堂研究大宇花苑的“金课”

鲍美桂是此次作业展的策展人之一,她是国家级众创空间摩度空间盐色市集负责人,“这个场地是我们盐色市集第一个社区店,这次作业展也是我们在社区的第一场活动。”

“我们这个课程的内容就是研究大宇花苑社区业态的更新。”鲍美桂说,同学们花两周时间在大宇花苑调研,然后从各层面去剖析这里的传统业态,找到问题解决问题,给出更新业态的思考。

从生活服务到就业指导,从学龄儿童的需求到耄耋老人的困境,这些学生的作业涵盖大宇花苑居民生活的方方面面,引起了盐南高新区新都街道戴庄社区党委书记黄加顺的兴趣。

“同学们的思维很开阔,能够从不同角度去思考社区现状,给了我们很多启发。”黄加顺看完作业展表示社区愿意提供空间、场地,给学生实习,给他们展示的空间。希望大家在创新的过程中能加入更多盐城特色,比如大宇花苑的日清猪头肉、老陈鸡蛋饼,在打包快递出去的时候,

在包装设计上加入更多盐城特色、盐南特色,就能更好地宣传家乡。

“我们就是一个纽带,联动高校、创业者和社区,甚至市场、城市等社会中的任意一方。”鲍美桂介绍。

第一次联动就受到多方支持,得到社会关注,让鲍美桂更有信心办好盐色市集的社区店,“第二家店在万达附近,正在孵化中。”

在社区业态当中,盐色市集联合各方不断地去发掘社区的需求,使其本身的商业业态和用户需求结合得更紧。鲍美桂介绍,盐色市集后期还会不断带来新主题,并把更多落地的产品,放在这里展示、销售。

“把大学生、年轻创业者带入社会的各个基层单元里提前进行实训,也是我们盐色市集想做的事情之一。”鲍美桂说,想通过这样的联动、碰撞,发掘出创新创业和创业机会,为大学生或年轻人创造更多可能。哪怕想创业也不会“单打独斗”,市集可以提供场地、资源,甚至资金。

## 一次抹平“代沟”的尝试

盐色市集起初是摩度空间在2018年打造的盐城青年创意市集,聚集很多原创达人的文创作品,还有本土“文化+特产”类展示。

曾经,盐色市集想去更远的地方。“我们的市集是流动的、快闪式的,到一个新的城市,设计、搭建、拆除,循环往复。但是,我们渐渐发现,最接近消费群体的是社区和社区里的业态,而且这里可以孵化、容纳更多的商业模式。”鲍美桂解释。

展区第一件作品《社区交流工作坊》,就是想在社区打造一个抹平“代沟”的交流空间。设计者刘磊,今年22岁,来自河南安阳。

“我想为社区的老年人和年轻人搭建一个沟通的平台。”刘磊说,在这里,老年人可以通过分享自己的人生经验,为年轻人提供指导;年轻人则可以传递新事物,满足老年人的好奇心。

作为盐城工学院产品设计系大四的学生,《用户研究与服务设计》是刘磊的必修课。“这是学校第一次带我们走进城市

老旧社区。”刘磊说,也是第一次面对社区业态更新的课题,“老师在布置作业之初,就要求我们把项目做成实际项目,强调作业必须是是可以落地的。”

开头两周,同学们分别调研,从各自角度分析现有业态,调查社区居民的难点、痛点。“开始我有点‘社恐’,后来发现这里的老人都很和蔼。”刘磊回忆,“有一次,李大爷在聊天的时候突然问我某款游戏是做什么的,他说他孙子爱玩,他想了解一些,能和孙子有话聊。”

“那一瞬间,我就被击中了,这些老人虽然老了,但是他们内心也渴望了解年轻人的世界。”刘磊说,“而我接触的这些老年人,他们来自各行各业,各自有丰富的的人生经验,为什么不能在社区搭建一个平台,让双方可以沟通、互相学习。”

刘磊把初步想法形成材料,请老师分析项目的可行性。在老师的鼓励下,刘磊完成了用户画像分析,制作图表,设计App,并拿出了一份完整、可行的方案。

## 一个极具性价比的“培养皿”

盐色市集选择社区,还有一个重要的原因,那就是试错成本。

姚好婕是盐色市集吸引的第一位联合主理人,她目前是大宇花苑内一家青年社区咖啡“柒咖啡”的老板。

两年前,机缘巧合之下姚好婕在城东开了一家冰激凌店,得益于互联网的运营,冰激凌的销量相对可观。在秋冬季节,顺势加入了咖啡、面包品类,并持续稳步地推进。在满期续租时,房东临时涨价,她无奈选择了退租。

对于第二家店的选择,姚好婕的定位非常明确:“以市区金融城为中心,五公里半径范围内的一个社区。”她和年轻创业者分享,“之所以非要选社区,是为了控制前期的运营成本。在没有赚钱之前,省钱很重要。”

以金融城为中心,姚好婕骑着自行车跑遍了新河商业街、北港花苑、公园道一号以及开元路周边,最后选择落户大宇花

苑,因为这里性价比高。

“我认为创业是一门手艺,学手艺就得拜师傅,盐色市集就扮演这样的角色,在关键时刻引导、激发我的潜能,让我们做自己想做以及擅长的事情。”姚好婕说。

基于联合共创的底层逻辑,在社区这样的基层空间,盐色市集就好像一个极具性价比的“培养皿”,一个距离市场最近的微创空间。

“早期孵化空间的概念就是打造一个固定的空间,一个让创业青年拎包入住的地方。现在我们要将创业的‘链条’无限延伸,不再是单一、固定的场所,而是集合生产性资源、市场性资源、人才性资源、投资性资源,开辟更多的空间。其中,盐色市集就在转化的末端,它本身就可以是一个销售场所,展示窗口,让创业者直面市场。”摩度空间创始人王瑾介绍。

