

假日市集成迷你「嘉年華」

— 今日香港 + 個人成長與人際關係 —

隨着世界經濟的全球化發展，舊式的小型店舖日漸式微，取而代之的是大型連鎖商場及大企業，香港的商場、店舖以至商品也愈來愈失去特色。大企業的市場壟斷、昂貴的租金及市場對個人化產品的需求均促成了「現代市集」的出現。香港近幾年假日市集發展迅速，每到星期六日，各地的商場或公共空間均會出現一些小墟市，除了創造不少商機外，更有助推動本地文化。

■李啟豪老師 青松侯寶垣中學



台灣亦有假日市集，吸引市民前往選購。 資料圖片



社會企業假日市集展售特色美食、手工藝品等。 資料圖片

新聞背景

次次主題不同 件件市面難尋

假日市集，顧名思義是指只在星期六、星期日營業的攤位，市集通常只會擺賣一星期至數星期，並非常駐商店。

假日市集除了進行商品買賣外，亦加入了一些特色，例如專題展覽及歌手演出等。除此之外，市集多以主題形式進行，例如「文具」、「懷舊」以至「有機食品」等，利

用個別主題吸引市民及遊客，使市集變得更像「嘉年華」，售賣的商品亦按主題有所更改，因此屢有不同，但多以手作品、工藝品或一些較難在市面購得的商品為主，有別於舊有的「墟市」。

假日市集的特點是流動性大，而且成本較低，即使一般「打工仔」亦可在假日創業，實踐理想，因此吸引了不少年輕人小試牛刀。

現時假日市集遍佈全港，觀塘、深水埗、尖沙咀、灣仔以至將軍澳均有定期的假日市集，每隔數星期便會更改主題，吸引不同風格及主題的商戶進駐，讓顧客有新的購物體驗。假日市集的地點各有不同，除了公共空間的空地外，不少商場及工廠亦會舉行假日市集，以吸引人流，較為人熟悉的公共空間市集有尖沙咀香港文化中心的露天廣場。

■麥田捕手去年舉辦秋日文化祭市集。 資料圖片



優勢

創業門檻低 青年可試手

商品多元化

假日市集客納量大，每次均有幾十個同類型攤位進駐，不同商戶能為市民提供更多商品選擇。

香港雖然商場林立，但商場內的店舖多由大企業經營，售賣的商品款式有限，欠缺個人風格及創新，未能配合現時年輕人對個人化產品的追求。

假日市集攤位由不同小商戶經營，不少商戶為了加強競爭力及提升銷售額，均會在世界各地搜羅特色商品或自製手工藝品到攤位售賣，部分更會為顧客度身訂做商品，令商品更具個人化。手飾、寵物蛋糕以至賀卡均有專人設計及製作，假日市集為市民提供特殊的消費經驗及更多元化的商品選擇。

增額外收入

不少商場眼見假日市集成功，也期望分一杯羹，利用假日市集帶動人流外，更能提高商場收益。過往商場均會舉行主題宣

傳活動，例如卡通人物主題，以吸引人流，然而卡通人物涉及版權，除了成本較高外，單就主題佈置難以吸引客人消費。

隨着逛假日市集的文化普及，部分商場改以假日市集作宣傳，每星期租賃空地舉行市集，除了吸引人流外，更能增加商場收入。商場偶然更會聘請當地設計師及藝術工作者進行分享及工作坊，以履行社會責任及提升商場形象。

供創業空間

假日市集提供了發展空間予資本不足或運作規模不大的小商戶。由於假日市集以短期租約形式進行，而非月租形式，租金最平只需數百元，加上不用裝潢佈置，因此成本較低。

只在假日營業的特點除了可減低因平日常人流較少而造成的虧蝕，亦令在學或在職人士亦可投身市集行列，在課餘或工餘時間進行銷售。加上主題化的市集能吸引特定的客戶群，提供了理想的經營環境予小商戶。低成本、高彈性的營商環境，鼓勵

了青年人透過假日市集初嘗創業滋味，是年青攤位以外的另類選擇，即使失敗亦無須付出高昂代價。

助弱勢群體

一些社會企業亦積極組織及參與假日市集，以協助弱勢社群重新投入社會。假日市集提供更簡便的渠道出售弱勢社群製作的小飾品，弱勢社群更可藉攤位與社區人士接觸，加深社區人士對社群的了解外，亦為社群重回社會踏出重要一步，實現社區共融之餘，亦為社會企業帶來收益。

促文化融合

不同攤位店主搜羅世界各地精品，無形間把世界各地的飲食、生活文化帶到本地，為本地文化注入新動力。

本地少數族裔文化及傳統文化工藝亦透過假日市集宣揚，例如印度彩繪及中國傳統麵粉公仔等在假日市集甚為普遍，不同文化在同一場地共冶一爐，促進本土的文化多樣性及互相理解和包容。

抗衡全球化

個性消費體驗吸引

假日市集的興起象徵着本土化及個人化的崛起，並與全球化下的生產、經營模式作出抗衡，市民不介意花費更高的價格以取得最好、更獨特、更人性化的消費體驗及享受，新的消費模式漸漸形成，並成為市民的另類選擇。

量產 v.s. 手作

在生產模式上，香港自70年代至80年代經濟起飛後，傳統手工業開始式微，不少傳統手工藝在過去因為「不賺錢」而得不到重視，取而代之是機械化生產，不論是本土企業還是外地企業均利用機械化生產以提高產量，只有少數老師傅堅持以傳統手工藝生產，例如黑白照上色、木盒雕花、鋅鐵信箱等。

隨着「市集」盛行，不少過往被忽視的手工業漸漸重新為人所認識及推廣，並透過活動工作坊重新開班授徒，令工藝得以傳承之餘，亦令傳統手工作品在青少年間成為潮流。除此之外，一些外來文化，例如：皮革工藝、滴膠飾品等不但容易製作，而且創作空間大，吸引了不少年輕人自行製作或購買攤位的特

有設計。假日市集為青少年提供了不同的消費品選擇，打破了以往量產貨品的壟斷情況。

標準化 v.s. 人情味

除了生產模式的轉變外，假日市集吸引市民的地方更是消費體驗的不同。在大型企業壟斷及培訓下，商店及員工待客態度變得單一及標準化，說話變得公式，欠缺小店的人情味。

相比之下，小型攤位店主多落力介紹特有的產品，對所屬範疇的知識及熱忱與一般售貨員均有不同。

部分攤位在向途人簡介產品時會分享製作經驗及點滴，予人感覺更具「人情味」及「故事性」，比標準化下欠缺「驚喜」的消費模式更能吸引顧客。

儘管假日市集在本地漸漸興起及普及，但產品多以飾品及手作等奢侈品為主，而且並非長期進駐，不能取代企業的銷售角色，某種程度上假日市集與企業更是相輔相成，兩者合作不但為市民提供更多選擇，更能為社會提供更多機會。

相關概念

量產：

量產，亦作大量生產，其目的是降低生產物品的成本及提高效率。大量生產除了使用機械加快生產進度外，亦會大量購入生產原料及進行專門化分工，以減少生產成本，但當中可能涉及剝削，是造成血汗工廠出現的可能成因。

弱勢社群：

弱勢社群指的是社會上生活困難的群體，當中包括雙失青年、少數族裔、婦女及殘疾人士等，假日市集有助他們製作手工藝品及參與社區活動，重新投入社會。

想一想

- 根據資料，指出「假日市集」是什麼？
- 根據資料，請試指出開辦假日市集的好處。
- 結合資料和個人理解，你認為假日市集可發揮哪些優勢與大型賣場競爭？

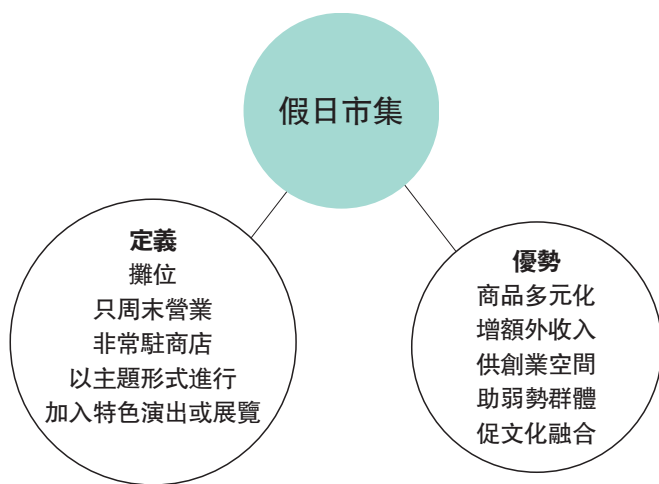
答題指引

- 本題同學可引用資料作答，指出假日市集是指只在星期六、星期日營業的攤位，市集通常只會擺賣一星期至數星期，並非常駐商店。除了進行商品買賣外，亦加入特色演出或展覽，市集多以主題形式進行。
- 本題同學亦可在資料中概括出答案。指出假日市集的優勢有商品多元化；可帶動人流，提高商場收益；因成本需求低，租期短而靈活，所以為資金不足的創業者提供創業空間；攤主搜羅世界各地精品，促進本土文化多樣性；此外，亦有社企可以參與，一方面讓弱勢

群體與社區人士接觸，另一方面可為社會企業帶來收益。

- 本題為半開放題，同學回答需結合資料及自己理解，言之有理即可。例如，大企業因要規模化經營，故此很難照顧到多樣性，但假日市集攤主則有相對較大的自主權去想方設法服務市民，因此，獨特性是假日市集可以放大的一個優點。假日市集產品多以主題式呈現，為市民遊玩購物提供方便，這亦是假日市集的一大競爭力。此外，假日市集上手工藝品居多，這樣產量少的工藝品應該亦會吸引不少市民。

概念圖



延伸閱讀

- 《善用資源 落廣告宣傳》，香港《文匯報》，2016年05月25日，<http://paper.wenweipo.com/2016/05/25/FS1605250002.htm>
- 《鄒族逐鹿阿里山 打豬奪牙真男人》，香港《文匯報》，2016年12月08日，<http://paper.wenweipo.com/2016/12/08/OT1612080012.htm>
- 《父親節齊享家庭樂》，香港《文匯報》，2016年06月19日，<http://paper.wenweipo.com/2016/06/19/OT1606190013.htm>