



# 瑞光周末市集： 打造原创 分享热爱 充满活力

暮色渐至，晚风阵阵，隐隐约约的音乐声从远处不时传来。在二七区二环支路35号，一群年轻人乘着夜色和微风，约上三五好友，奔赴一场充满乐趣的文创市集。这里就是瑞光创意工厂的周末市集。

6月1日下午，记者来到瑞光创意工厂的周末市集，眼前是一幅生机勃勃的画面。这里，不单是一个市场，更是一个汇聚年轻活力与创意潮流的磁场。集市早已人声鼎沸，一群群个性的年轻人在这里驻足。不远处一个小型广场中，一支充满活力的驻场乐队正站在简易舞台上倾情演奏。

这样的场景，不仅为周末市集增添了几分艺术的气息，也让每一位参与者在忙碌的都市生活中找到了放松与愉悦。



不少年轻人来瑞光创意市集打卡

## 打造原创市集 引起新一波“赶集热”

瑞光创意工厂的大门口，一面写着“瑞光周末市集”的广告旗帜格外醒目。街道上摆着很多家风格迥异的小摊，售卖着各种各样的文创产品，引得人们好奇驻足。

1983年10月16日，瑞光印刷厂创建。随着时代变迁，企业搬迁，如何安置留下的老厂房成为一个问题。最终，企业负责人决定将这里改造成文创产业园，以“创意、创业、创新”为导向，涵盖了创意设计、广告传媒、文玩收藏、电子商务等多种产业，并改名为“瑞光创意工厂”。

招商运营部的王辉告诉记者，2017年瑞光开始全部改造，打造文化创意园。近期，由于年轻人周末市集大火，开始和不同风格的设计师合作，致力于打造完全原创的文化市集，创造一种更受当下人们喜爱的生活方式。

“市集”一词最早可追溯至商周时期。据《周易·系辞》中记载，“日中为市，致天下之民，聚天下之货，交易而退，各得其所”，市集在3000多年前的人们看来，是为满足生活需求创造的产物。2004年，一本名为《创意市集》的书籍详细介绍了伦敦Spitalfield's Market跳蚤市场以及在市场摆摊的16位新锐设计师和艺术家，第一次把“创意市集”的概念带入中文语境。如今，这股“创意市集”的风也给瑞光带来了新的气象。

“我们日常的场次是50家，大的节假日是140家。”王辉介绍，“我们主要以作品本身为主，通过公众号发布招募信息，让设计师报名，让人选的参加。我们的slogan和对市集的定位是‘分享热爱’和‘不止于物品买卖，更是社交聚集地’，希望更多的人知道文创、了解文创。”

## 文创园变成设计师的聚集地

夜幕下，各类风格不同的小摊前都亮起了灯光，让整个市集的氛围变得更加柔和动人。手作人陈逢禧正在自己的摊位前制作精美的书签。她拿起毛笔，在裁剪好的纸张上工整地写着瘦金体，面前的桌上摆着扇子、挂件、书签等商品，这些都出自陈逢禧之手。

小摊由陈逢禧和老公刘先生两个人经营。陈逢禧负责制作，刘先生负责售卖。除了制作有书法特色的书签，陈逢禧还会根据顾客的要求，为他们定制自己家萌宠的小摆件。“主要是因为我爱老婆喜欢做这些手工，我们就决定参加这个活动。平常我们在家里制作，周末就过来摆摊。”刘先生面带微笑地对记者说，“我们很喜欢瑞光这里的氛围，晚上人比较多，活动也比较多，也能

## 不断升级，让市集文化蔚然成风

如今，瑞光周末市集开始被更多的人了解。人们非常愿意来这里逛市集、听音乐、拍照打卡或是citywalk，用年轻人喜欢的方式娱乐放松。

王辉说，活动期间人流量都比较大，单日的话会达到3000到5000人次，节假日会更多。目前，瑞光创意工厂通过举办市集活动，鼓励更多的设计师参与加入。

在今年五一节假日期间，瑞光举办了“春风生活节”的活动，邀请了140多家品牌或创作者，并推出了由100张原创海报组成的海报墙，供游客拍照打卡。

参与市集的除了原创产品，还有占比约三分之一的美食摊位，让游客在体验原创文化的同时，也能得到味蕾上的满足。

交到朋友。”

陈逢禧不时和周围的摊主交谈，或是给游客介绍自己的作品，真正把向往的生活融入了事业当中。

今年28岁的本地姑娘笛子，也是众多原创摊主中的一位。笛子在大学读美术专业，因为热爱做文创所以选择加入瑞光市集。“我现在是全职做文创，这些都是我设计的产品。”笛子一边展示摊位上琳琅满目的商品，一边介绍。当问及盈利情况时，她说：“这个得看顾客和摊主的缘分，一般一天收入一二百块钱。”

笛子说，这些来摆摊的设计师都要经过筛选，标准就是作品必须是原创。活动负责人一般会摊主分为AB两组，每周轮换摆摊，相当于每个摊主一个月有两次参与市集的机会。

王辉告诉记者，主办方不会向设计师收取摊位费，盈利的部分归设计师所有。周末的总盈利额在1000元左右，像五一这样的节假日在2000元到3000元左右。

在谈及游客对市集的反馈时，他表示在活动举办期间，经常可以看到在市集活动更新后有熟悉的面孔来访，这也是他们每一次要有一点进步的动力源泉。

在这里，他们不仅放松心情，更是在社交与交友中不断拓展自己的生活圈，收获了意想不到的惊喜与成长。这样一个融合了艺术、文化与社交元素的市集，正以其独有的魅力，成为都市青年生活方式的一部分。

记者 黄栖悦  
实习生 勾泽萱 文/图

## 农家书屋“小阵地” 精神文明“大粮仓”

本报讯(记者 谢鹏飞 通讯员 张义卓) 走进上街区工业路街道朱寨社区农家书屋，琳琅满目的书籍整齐地排列在书架上，涉及农业、经济、科普、科技、少儿等多个类别。“今天社区图书室来了一批新书，而且种类丰富，我趁着空闲特地来看看书。”朱寨社区居民王大爷说。

工业路街道持续深化精神文明建设，加强辖区农家书屋“软硬件”建设，以文化阵地为平台、主题活动为特色、图书资源为依托，积极探索“农家书屋+”模式，开展形式多样的活动，让农家书屋“活起来”“用起来”“红起来”，让文明新风吹进千家万户。

昨日，记者走进通航社区的农家书屋，这里正在开展红色经典阅读活动。居民相互沟通交流，分享读书的乐趣。“金屋银屋都比不上我们农村的书屋。平时和大家一起来参加文化活动，了解红色历史，兴趣爱好也得到了发展，生活也很丰富了。”通航社区居民李阿姨说。

工业路街道通过“农家书屋+网格化治理”的模式，引导居民到书屋内拉拉家常，聊聊生活，在书屋内解决“小矛盾”，理顺“小纠纷”，带领居民一起读书。

目前，工业路街道拥有农家书屋2个，藏书13900多册，今年以来开展各类阅读活动30余次。

## 你当老板 我来砍价



本报讯(记者 唐善普 通讯员 贾静 文/图) “这套贴纸再便宜点，加上这本科学画报，我出5元。”“九成新的智力玩具，物美价廉，不要错过啦”……昨日，在中原区棉纺路街道天汇北社区联合辖区学校举办的一场属于孩子们的跳蚤市场上，一个个稚气的小老板和貌似老成的小顾客，在一次次讨价还价的唇枪舌剑中，体会到做生意的不易，学到了推销产品、与人沟通的技巧。

社区为了让孩子们体验当“老板”和“顾客”的乐趣，学会使用人民币，提高语言表达和沟通交流能力，感受购物的快乐，组织了这场“跳蚤市场”活动。孩子们把舍不得丢掉的玩具、书籍等物品拿出来卖。孩子们认真讲解售卖的商品、你来我往地砍价，忙着收钱、找零钱，甚至喊出“买一送一”来促销，体会别样的乐趣。孩子们的表现让人刮目相看，不仅能准确为商品定价，还能灵活揣摩买(卖)心理，在与人沟通交流中展示自己。

“孩子们做老板、当顾客都像模像样的，培养了他们减少浪费、实现资源共享的经济意识。这活动越多越好。”带着孙子来捡漏的居民孙先生乐呵呵地点赞道。