
[首页](#)

[推荐](#)

— [亚运会](#)

[关注](#)

[朋友](#)

[我的](#)

[直播](#)

[放映厅](#)

[知识](#)

[热点](#)

[游戏](#)

[娱乐](#)

[二次元](#)

[音乐](#)

[美食](#)

[体育](#)

[时尚](#)

业务合作

2023 © 抖音

[京ICP备16016397号-3](#)

[京公网安备 11000002002046号](#)

[广播电视节目制作经营许可证](#)

[京B2-20170846](#)

[网络文化许可证-京网文-\(2022\)0938-030号](#)

互联网宗教信息服务许可证 京(2022)0000057

药品医疗器械网络信息服务备案(京)网药械信息备(2023)第00318号

[网络谣言曝光台](#)

[网上有害信息举报](#)

违法和不良信息举报 400-140-2108

青少年守护专线 400-9922-556

算法推荐专项举报 sfjubao@bytedance.com

网络内容从业人员违法违规行为举报 feedback@douyin.com

[广告投放](#)

[用户服务协议](#)

[隐私政策](#)

[账号找回](#)

[联系我们](#)

[加入我们](#)

[营业执照](#)

[友情链接](#)

[站点地图](#)

[下载抖音](#)

搜索

投稿

- [发布视频](#)
- [视频管理](#)
- [作品数据](#)
- [直播数据](#)
- [创作者学习中心](#)
- [创作者服务平台](#)

登录

登录后即可观看喜欢、收藏的视频

■ 我的作品

■ 我的喜欢

■ 我的收藏

- 观看历史













0

0

0

分享

[音乐](#)



[愿你我皆安好 \(剪辑版\)](#)

----- [贾晓龙](#) -----

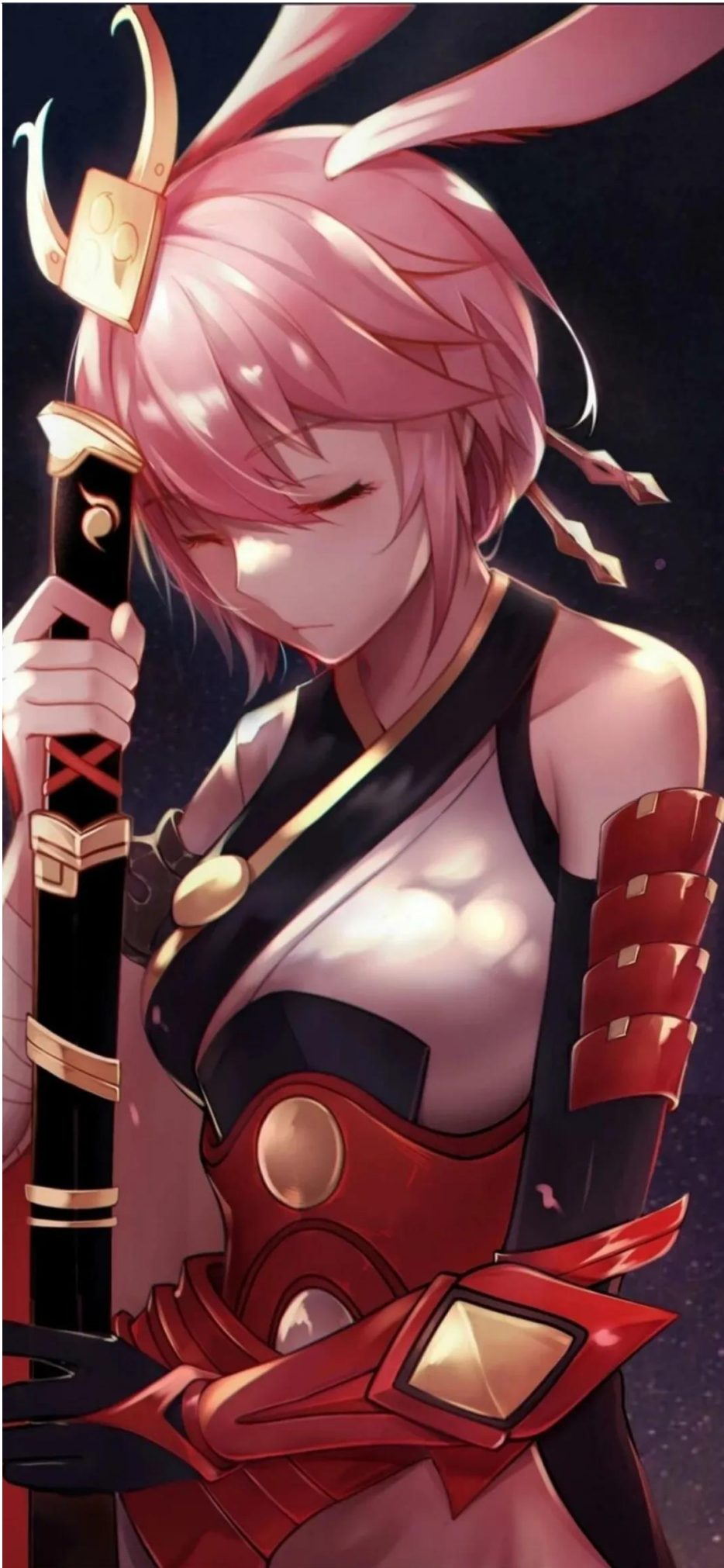
举报

发布时间：20260403 21:06:45

全部评论

请先登录 后发表评论

暂无评论



粉丝 57 获赞 1

关注

文 | 阮怡玲编辑 | 卢枕县城的春节是最热闹的。到处张灯结彩，街上车流、人流都堵的动不了，商场里“欢迎光临”的提示音几乎不间断。谢秋琦回湖北小县城巴东过年，第一次看到瑞幸门前排起的长龙，她还觉得可能是偶然；接连去了几天，每天都是一样的火爆，她惊讶地拍了照片发帖感慨：“瑞幸过年生意巨好，点单到取货要排队 20 分钟，路上年轻人几乎手里都拿着一杯。”

评论区有眼尖的人：“能在桌面上码十瓶椰浆说明生意真的爆炸。”这是春节期间县城生意的缩影，许多老板们数着日子盼望春节的到来。假期不仅人多，而且人们有相当强的消费欲望。特别是对于许多依赖年轻人的新业态，春节是他们必须抓住的窗口。但春节过去，县城又会回到冷清的状态，在一年一次的“限定繁荣”过后，生存的问题又开始摆在眼前。一年一次的热闹

嬢嬢，叔叔，过来写春联嘛！”正月初一下午，四川江安县的周凤凤对着街上吆喝道。她穿着喜庆的、大红色的汉服，在自己的手作店前摆上了一张红桌子，旁边放着空白的红春联。来来往往的行人很多。有的人回“我写不来的嘛”，但也停下脚步围观；有的人满脸自信，提起笔、蘸了墨就开始写。起初这还是免费的吸引人流的活动，大家热情满满，很快把一百五十张春联都写完了。周凤凤开始收费，写一张春联 10 元，参与的人仍然不断，两百多张春联，一天就没了。春节来了，县城里各种平常无人光顾的生意正在经历一年里客流量最高的时刻。周凤凤的手机上每天记录着精确的收入，两层一百多平方米的手作店一天的营业额最高有两千多元。晚上九点半，湖南醴陵县的曹昕怡通常已经从自己开的主机游戏电玩店回家，现在却常常得待到十二点半才能走。大批回流人员的流量让县城迸发了活力，也给一些生意带来了小改变。安徽怀宁县一家密室逃脱店的大厅里，排队的人都快坐不下了。当地风俗，初一下午不准拜年，大家出来到处找玩的，这是人们最闲的、也是店里生意最热闹的时刻。为了能容纳更多的人，老板黄新宇早已经把大厅里玩桌游的桌子换成了两张长的沙发凳，还招聘了 3 个临时工。春节旺季的到来有明显的标志。黄新宇觉得，忙碌从初高中放假后正式开始。今年 2 月 3 日晚上，有背着书包、穿着校服的初中学生到店来，说考完试了，第二天下午要过来玩。4

号的整个下午，从 1 点开始，客人一直没停过，直到 5 点。春节期间，店里的客流量是平时的三倍，每天大概能接待二十组人，总营收能占全年的 30%。春节期间，黄新宇的密室店里人挤人。图源：受访者过来玩的客人里，有新搭配，比如很多孩子带着家长过来玩密室；也有新面孔，黄新宇会听到有客人问：“你们大概什么时候开业的？”一大批返乡青年来了店里，他们在大城市里玩过各种密室，常有人向朱新宇抱怨：密室设计得太单调，很“low”，没有 NPC，没有追逐，没有实景，不够沉浸，没什么好玩的。但这些都是需要成本，真做起来门票就会贵，县城的人大多不会买单，黄新宇也没办法。人多了，赚的钱多了，但也存在些麻烦。例如，密室机关的损坏率更高了，出现问题维修的时间也短，需要每天都做好检查，一旦有哪里磕磕碰碰，黄新宇就直接替换新零件。如果真在游玩途中出现损坏，他们心里着急，但得向玩家找补说“这是剧情的一环”。春节期间，平台流量固然能增加客户，但黄新宇更害怕差评：人多了，服务难免不周到，差评比例也会上升，要处理更忙不过来，他只能关闭美团、抖音上的团购渠道，控制人流，保证体验。一群年轻人走在大街上，人手一杯奶茶、咖啡，是县城在春节才能出现的画面。为了喝一杯

瑞幸，排队等 20 分钟是常态；服装店里，客人们得侧着身走路；街边的酸辣粉小摊上，周边围着的人得盯着座位，有人离席抢着坐上去才能吃上一口记忆中的味道，一家三口，一人煮粉，一人收拾，一人打下手，连收银都忙不过来，老板让儿子一个个去问客人：“

你们买单了吗？”春节前后将近一个月的时间，是每个做生意的人都想把握的窗口期。美团发布的 2024 年春节“吃喝玩乐”消费洞察显示，春节假期生活服务业日均消费规模同比增长 36%，四线以下地区消费同比增速最快。然而，这些热闹更像是一种限定的繁荣，当春节流量退去，生意就立马不好做了。因此，县城老板们必须抓住这波流量，“开张吃半年”，才能扛过日常的冷清。“赚快钱”为了抓住春节的流量，县城的老板们各显神通。趁着机会赚外快，这是许多老板们对春节做生意的看法。白炜聪的舅舅曾经在过年前半个月租了个门店，卖瓜子、小零食等年货。店开张了，里头却没有任何陈设，只有最简陋的麻袋，敞着口供客人挑选。县城里的消费者只在乎价格，都不介意。这店在大年初五就关门了，只赚春节时段的钱。手作店老板周凤凤前几年也在春节前花了一百多万盘下了一家 KTV，听说上家投入了四百多万。春节一顿经营，营业额有六七十万。可是当她节后交完房租、盘了盘利润，其实也就几万块钱。“第二年肯定要赔钱”，春节后还不到一个月，她就把店转让出去了，及时止损，还算赚到了钱。自由摄影师大桥曾在县城的影楼当过学徒，他早就发现，对影楼这行，春节业务尤为重要，“是半年养半年”。即便自己单干，春节也是活儿简单、来钱快的时候。去年，大桥学着别人探索了一种去社区流水线式拍全家福的业务，哪怕期间休息了几天，也接了六七十家，今年他预计能接 200 家。业务的流程是：以“免费拍”的噱头与物业谈判，通过物业获取客户，然后带着相机和红色毛衣就直接上门拍摄。免费只能拍一张，如果想拍更多就要收费。一般家庭都会拍个三十张左右，单张二十多元，如此便能赚钱。最忙的一天，他连拍 6

个家庭，从早上八点半到下午五六点，每个家庭拍摄时长控制在 40 分钟左右。快门按多了，手指酸麻，吃饭的时候连筷子都用不了。对照着平时的冷清，春节再忙、再累，都是甜蜜的。淡季里没人来，黄新宇只能边焦虑，边做些优惠活动吸引客流，比如密室通关后发下次再来可以抵钱的通关卡，让大家还记得这家店。也会有朋友来开玩笑地问：“你这儿都没人来，赚钱吗？”他回答，“反正就活着”。在县城里做生意，工作日收入挂零很寻常。曹昕怡的主机游戏电玩店常常开门一整天没人来，一个月只有十天左右有收入。店铺是租的两间公寓房，中间打通了，有两个包厢，一个大厅，房租一个月 1500 元，大厅 4

台机器，开店的时候买设备和房租花了四五万。一开始担心没客人，曹昕怡把价格往低了定：大厅 12 元/小时，包厢 20 元/小时，第三个小时开始半价，还免费提供各种零食、饮料，但很快，她发现这样几乎赚不到钱。现在提价了，大厅 15 元/小时，包厢 25 元/

小时，取消半价优惠机制，饮料变成好评赠送，零食是拼多多买的 9.9 元 100 包，仍然免费，这才勉强有些盈利。因为不赚钱，曹昕怡看店里两台柜式空调很不顺眼，每个月电费都很高。为了找客户，她去年还特意去了一场漫展发传单。打游戏的人和喜欢二次元的人重合度很高，去完当天，店里就来了很多还带着妆造的 coser 玩游戏。曹昕怡的主机游戏电玩店里也有各种二次元的装饰。图源：受访者而去年春节，曹昕怡不再操心客流，每天都能赚几百块钱。不过，春节期间人多了，会出现有人逃单的情况。有几次，她被别的客人叫走去帮忙，回来一看，人就没了。她现在都不敢上厕所，等到人少了才上。可是，春节生意再好，整年来看，这家店仍旧没什么赚头，扩店的风险也很大，没有上升空间。曹昕怡觉得自己现在的状态就像在“养老”一样。她是美术生，毕业后没找到工作，才开了这家店。就算没人的时候她也来店里，把这儿当做工作室画画。她想要边开店，边提升自己的技术，哪天不想开了，去找到画画的工作。她梦想去上海，那里有很多她的同学。越新潮，越在乎年轻人，越挣扎在日常低潮里的生意，就越依赖春节的窗口。热闹过去了，该怎么办？对于许多生意来说，春节的人流再火爆，营收是有上限的，能赚的钱就那么多，只能解一时之急。大多数情况下，只靠春节的限定流量撑起整年收入，并不现实。县城里差异过大的淡旺季，极其容易让生意陷入资金危机，特别是对有新品开发需求的业态——收入少，支出却多。在淡季，黄新宇得研究、建设新密室。行业内密室主题更新周期一般在 5

年左右，但县城则不同。这里客群小，过了两年半，就已经有一群老顾客对他说，“

你这边的主题我都玩过了，还不更新吗？”现在，最开始的 5

个主题朱新宇已经全部更新，后来又加了两个新主题，即将又要换新。失败的案例不在少数。2024 年，黄新宇发现县城开了一家“格子跳动”，刚开始很火，现在关门了。旁边的商场里有人跟着他开了一家密室逃脱，专做儿童密室，还做充值机制，也只做了一年就倒闭了。年味过去，县城重回寂静，他们真正考验的时刻才刚刚开始。第一道坎儿，来自新与旧的碰撞。摩擦从装修时就已经出现。福建

诏安县，彬翔用自己家的小店面开了一家特色咖啡馆，还取了个 "Hotbox 热盒子" 的时髦店名。他把装修图纸递给工人，工人却连连摆手，" 我不会搞这个"。工人们在县城生活了几十年，看不懂 LED 灯箱、落地灯布，以及各种定制化装饰部件。彬翔的特色咖啡店。图源：受访者听说彬翔要开一家纯咖啡店，一些街坊邻居的长辈们都很不赞同，上来指点一番：" 这家店是什么？怎么这么贵？为什么不做包厢、不让抽烟、还不让打牌？" 彬翔觉得，大家都抱着看笑话的态度。不过，这道坎儿已经不那么显眼了，如今的县城越来越向城市靠拢。回到县城后，白炜聪发现，曾经的盗版 " 麦当仕 "、他常去买芦荟胶的集合店，现在都变成了奶茶店——许多本地独有的店被全国统一的品牌店取代了。县城原有的业态也在进化。街边的烘焙店，不再只卖传统的小蛋糕，而有了更美观、口味更多样的甜品；电玩城、游乐场的经营方式也与时俱进，电玩城从直接投币变成需要兑换游戏币，游乐场从按次消费到可以充钱储值；就连麻将馆都在迎合年轻人，挂上了卡通 ip 的装饰，比如皮卡丘、loopy 等等。许多新消费、新业态被带回县城后，意外地适应得不错。在开密室之前，黄新宇观察到县城里之前开了家 VR 体验馆，生意很好，回本很快。他觉得，怀宁的人都爱玩，密室或许也能发展起来。第二道坎儿，也是最致命的难题，就是消费力的停滞与消费人群的狭窄。县城生存守则里更被广泛接受的是低价。咖啡馆刚开业，周边的阿姨想过来捧捧场，开口就是砍价，彬翔有些没预料到。愿意为情绪、娱乐等非必要目的消费的人群也少，消费力最强的反而是经济不独立的未成年人。许多人对新事物没有概念，更没有消费习惯。有家长觉得密室就像台球厅，直接来店要叫孩子出来，不许玩儿。有的家长和孩子进密室，每一关的解密都要问，一关一关地问着出来了，还告诉孩子：" 你看就是这样，就得问。" 各种行业的老板们，不约而同地探索出了一种行之有效的应对方式——通过多业态的加持，扩大目标客群的覆盖范围。黄新宇的密室店，在密室通关后，还提供免费的桌游项目，大厅里一张桌子，还有一个单独房间，后来又加入了剧本杀项目。他的店在开业一年后回本，现在一个月营收 2 万左右。咖啡店老板彬翔的本职工作其实是品牌设计师，他们的三人小团队以咖啡店为载体，链接县城里有意思的创作者或工厂，将他们的成果转化在门店可销售的产品，挖掘县城里一些地方特色、人文气息的产品和食材，推广出县城。除了咖啡，店里还在卖酒、农产品小零食，以及冰箱贴等文创产品。现在咖啡店的营收情况其实远超他的预期。哪怕自己开发不了新业务，还可以借别人的东风。2024 年，白炜聪老家第一家茶颜悦色开在了新华书店楼下。2025 年春节，他排了长队，取杯的时候发现前台有一个小篮子，里面放着新华书店的优惠券——新华书店也想靠着网红生意给自己造血。当然，生存的秘诀不止这一条路，有人在还试图开发更适配的消费场景。去年 6 月 23 日，圈圈辞去美术老师工作后，自己开了一家画像馆。为了摆脱收入的下滑趋势，圈圈探索出了定制化精致画像的消费场景——送礼，朋友、爸妈、老师、领导和战友。相比于其他动辄大几百的礼品，一幅画像 100~300 元，最便宜的只需要

WhatsApp 网页版全新上线，秒开即用聊天，扫码登录直达！

随着科技的不断发展，移动通信工具也在不断进化。WhatsApp 作为全球最受欢迎的即时通讯应用之一，其网页版也终于在广大用户的期待中正式上线。全新升级的 WhatsApp 网页版，实现了秒开即用聊天，扫码登录直达的便捷体验，让用户在电脑前也能轻松享受与好友的即时沟通。WhatsApp 网页版是 WhatsApp 官方推出的全新功能，旨在让用户在电脑端也能享受到与手机端相同的即时通讯体验。此次升级，WhatsApp 网页版在速度、稳定性和易用性上都有了显著提升，让用户在使用过程中更加流畅。首先，WhatsApp 网页版实现了秒开即用聊天。用户只需在电脑浏览器中输入 WhatsApp 网页版的网

址，即可快速进入聊天界面。无需繁琐的下载和安装过程，大大节省了用户的时间。此外，WhatsApp网页版还支持与手机端实时同步消息，确保用户在电脑和手机之间无缝切换。其次，WhatsApp网页版采用了扫码登录的方式，让用户轻松直达聊天界面。用户只需在电脑端扫描手机端显示的二维码，即可完成登录。这一便捷的登录方式，不仅避免了复杂的密码输入，还提高了安全性。在功能上，WhatsApp网页版与手机端保持一致，包括发送文字、图片、视频、语音消息等多种形式。此外，WhatsApp网页版还支持群聊、分享位置、视频通话等功能，让用户在电脑前也能享受到全面的通讯体验。为了确保用户隐私和安全，WhatsApp网页版在数据传输上采用了端到端加密技术，与手机端保持一致。这意味着用户的聊天内容只有发送者和接收者才能查看，第三方无法窃取或篡改。值得一提的是，WhatsApp网页版还支持多设备登录。用户可以在多个设备上登录WhatsApp网页版，实现跨设备聊天。这样一来，用户无论身处何地，都能随时随地与好友保持联系。总的来说，WhatsApp网页版的上线，为用户提供了更加便捷的通讯方式。秒开即用聊天，扫码登录直达，让用户在电脑前也能轻松享受与好友的即时沟通。以下是WhatsApp网页版的一些亮点：

1. 秒开即用聊天，无需下载和安装；
2. 扫码登录，无需复杂密码；
3. 与手机端实时同步消息；
4. 支持多种聊天形式，包括文字、图片、视频等；
5. 支持群聊、分享位置、视频通话等功能；
6. 数据传输采用端到端加密技术，确保用户隐私和安全；
7. 支持多设备登录，实现跨设备聊天。

WhatsApp网页版的推出，无疑为即时通讯领域带来了新的活力。在未来的日子里，相信WhatsApp网页版会不断完善，为用户带来更加优质的通讯体验。让我们共同期待WhatsApp网页版在未来的发展，为我们的生活带来更多便利。

TA的作品

[更多作品](#)

[广告投放](#)

[用户服务协议](#)

[隐私政策](#)

[账号找回](#)

[联系我们](#)

[加入我们](#)

[营业执照](#)

[友情链接](#)

[站点地图](#)

[下载抖音](#)

[抖音电商《新版免费资料全网独家导航》](#) | [《2025特码预测全网独家查询》](#) |
[《精选正版挂牌精准推荐》](#) | [《精选三码必中精准推荐入口》](#) | [《免费正版资料预测公开公式》](#)
| [《2025特码必中高手专用查询》](#) | [《新版免费资料公式规律结果》](#)

[网络谣言曝光台](#) |

[网上有害信息举报](#)

| 违法和不良信息举报：400-140-2108 | 青少年守护专线：400-9922-556 |
算法推荐专项举报：sfjubao@bytedance.com |
网络内容从业人员违法违规举报：feedback@douyin.com

[京ICP备16016397号-3](#)

| [广播电视节目制作经营许可证](#)

| [京B2-20170846](#)

| [网络文化许可证-京网文-\(2022\)0938-030号](#) |

| 互联网宗教信息服务许可证 京（2022）000057