

万物皆可租!

“以租代买”带火文旅新消费

宋瑶 于歆

正定古城南城门下,几位身着古装的年轻姑娘正倚着城墙拍照;不远处,一个小伙子举着长焦相机,记录着古城美景;滹沱河畔的绿道上,一家三口骑着山地车沿环城绿道缓缓骑行。这些看似平常的场景有一个共同特点:他们身上的衣服、手中的相机、胯下的单车,都是租的。

如今,“以租代买”成为消费新趋势。在河北,从拍摄设备到服装,从自行车到露营装备,租赁经济正悄然改变着人们的出行和消费方式。

不用买全套
也能玩尽兴

在正定“不止相机”设备租赁店,石家庄小伙小刘正在挑选长焦相机:“下周准备去北京看演唱会,想拍点清楚的照片。买一台至少要大几千,现在租几天就还了,很合适。”另一位顾客小陈则在挑选手持云台相机,他学过摄影,但工作后没再添置设备,“带女朋友来正定玩,租台相机帮女朋友拍视频,一天也就几十块钱。”

店主梁乐天介绍,节假日、演唱会、大型赛事都是租赁高峰,“很多人不愿为单次体验花大钱买设备,‘租’成了最佳选择。”

古装租赁同样火热。5月9日上午,正定燕赵南大街莫晨情怀阁汉服店,一位妈妈正在帮6岁的女儿整理头饰。小女孩身着红色“大漠公主”裙装,兴奋地转着圈,“自己买一套,孩子穿一两次就小了。租一套几十块钱,还能做全套妆造,多划算。”妈妈说。

旁边四位女大学生选了不同风格的服装——花神装、小唐风、战国袍,人均不到一百块钱,能在古城拍一整天,她们说比买划算多了。店主张莫晨介绍,节假日一天能接待二三百人,因为性价比高,四成以上客人都是老顾客或熟人推荐过来的。

在滹沱河畔捷伴花海骑行驿站,一家三口正在归还山地车。驿站主理人姚龙跃介绍,对面就是全长101公里、非机动车的环城绿道,特别适合亲子骑行。“周末早上9点多,儿童车就租完了。租车解决了专业自行车携带不便的痛点,花几十块钱,享受上万元车的体验。”姚龙跃说。

露营租赁也已成为露营爱好者的新选择。邯郸市复兴区风沐露营租赁店备齐了天幕、帐篷、桌椅等全套露营装备,并提供从配送、搭建到拆卸的一站式托管服务。“你只管去玩,剩下的交给我们。”店主郑凯飞介绍,今年以来,随着本地露营热度持续升温,门店咨询量较去年大幅增长。省心又实惠的租赁模式,带动更多市民走出家门,亲近自然。

从相机到古装,从自行车到露营装备,租赁品类越来越丰富。年轻人的消费观正在转变:从“买全套”到“租体验”,花小钱办大事,重体验轻持有。



顾客在捷伴花海骑行驿站体验自行车租赁服务。宋瑶 摄

从业者从“卖”到“租”的转型

这股消费浪潮的背后,是一批从业者敏锐的商业嗅觉和大胆转型。租赁经济正在河北多地、多个消费领域同步生长,成为一股不可忽视的新力量。

梁乐天在全国开了7家连锁店,主做拍摄设备售卖。这两年,他察觉到租赁需求爆发,今年2月在正定开了这家设备租赁店。00后的他对年轻人的消费需求非常了解,“年轻人现在精打细算,强调体验。花几十块钱租个高端设备,满足当下的需求,不想花大钱去买。”开业三个月,周六日生意火爆,能租出去一两万台设备。最贵的设备(价值两三万元)租金也只要99元一天,租期长还有优惠。“很多人去国外旅行,租个7天、10天,算下来一天就几十块钱,这些设备比我去的国家都多。”

保定的“租机堂”今年3月开业,专注相机、手持云台相机、CCD老式数码相机等器材租赁。店主薛小冬一直在保定经营相机销售店,近两年不少顾客反映摄影设备入手价格高、容易“吃灰”,看到租赁需求实际存在且被认可,于是在保定西大街开了

这家租赁店。“节假日机器基本租空,比预想中好。”他坦言,这个市场还在培育期,但趋势已经很明显。

古装租赁模式起步更早。张莫晨的“莫晨情怀阁”2018年在正定开业,以卖为主,品类单一。2019年她去洛阳考察,发现汉服租赁做得很成熟。回来后,她的店里开始提供租赁服务,不断丰富租赁品类。如今,店里风格齐全,覆盖了唐宋元明清服装、战国袍、苗疆风服装等。“2023年春天,正定的汉服店如雨后春笋般涌现,最多时达到80多家。如今市场回落到30至40家,但我们店里节假日依然每天能接待200到300人,旺季一天需要30个化妆师轮班上阵。”张莫晨说。

在户外装备领域,姚龙跃的捷伴花海骑行驿站则走了另一条路。驿站开业之初主要是给骑行爱好者提供一个休息、存放车辆的地方。近两年发现租车需求越来越多,便开拓了租车服务。如今,驿站已从简单的租赁点升级为包含高端车存放、维修保养、补给简餐、青少年骑行活动的综合社群。

技术赋能降低租赁门槛

国家市场监督管理总局发展研究中心于2025年7月发布的《循环经济背景下的消费租赁行业健康发展白皮书》显示,2024年我国租赁经济交易规模突破4.2万亿元,同比增长32%,服务用户超7.5亿人次,数智平台交易额占比达65%。中国青年报社社会调查中心联合问卷网调查显示,77.3%的受访青年有过“以租代买”的消费经历,其中数码产品租赁占比最高,达42.5%。

在“不止相机”店,记者体验了租赁流程:支付宝扫码、授权免押、选设备、付租金,不到3分钟。保定的“租机堂”同样支持信用评估体系免押金完成租赁,日租金最低30元。驿站自行车也实现了线上预约、扫码开锁、保险购买。数字化让租赁标准化、可追溯,降低了信任成本。

线上平台为小店带来精准流量。多位从业者表示,六成以上顾客

来自线上平台推荐。邮寄服务则打破了地域限制,“租机堂”已入驻线上专业租赁平台,服务范围从保定拓展至全国。

商业模式的成熟,带来的不仅是便利,更有深层的环境价值。“以租代买减少重复采购,一台相机可以服务几十、上百个用户,一辆自行车一年服务上百个骑友,这是资源的最优配置。”业内人士表示。

从文旅看,“穿汉服游古城”已成沉浸式体验,游客不再是看风景,而是成为风景。租赁服务本身正成为吸引旅游的新事物。有顾客曾对张莫晨说:“我来正定就是奔着你们店来的,顺带玩一下。”

有业内人士说:“当租赁像网购一样方便可靠,当闲置资源在流转中创造新价值,迎来的不仅是一种新消费选择,更是向可持续生活方式的迈进。”

把涂鸦变成可以穿的衣服

一家幼儿园老师
用AI帮孩子们圆梦

边义婷 王雪月

近日,邢台清河县小天使乐园的一则短视频在网络热传:老师用AI技术将大班孩子们手绘的服装设计图生成真实的服装效果图,并“穿”回小设计师本人身上。有网友点赞说:“好有创意,她们都要成了‘神笔马良’。”

这所幼儿园由园长王佳于2008年创办,至今已走过17个年头。老师徐洋是这次活动的发起者。谈及初衷,徐洋的话语朴素而动人:“其实最初也就是想给孩子们留个纪念。他们现在上大班了,想象力丰富,动手能力也比较强,特别喜欢在纸上做一些自己的设计图。但是画完之后,要么把那些画收集起来,要么时间久了就扔掉了。”AI技术的日益普及,让她萌生了一个念头:“能不能把孩子们的奇思妙想从纸上变为现实?”

在绘画开始前,徐洋特意给孩子们留了一份悬念。“我跟孩子们说了,今天老师要把你们画的画儿想办法穿到你们身上。”至于具体怎么实现,她没有透露。而当成品呈现在孩子们眼前时,那一瞬间的反应令所有老师难忘。“孩子们当时眼睛一下子就亮了,就是很惊喜。他们也不知道老师是用什么办法做到的,反正就是觉得很厉害。”徐洋欣慰地说,“从那以后,孩子们特别喜欢画画,更愿意去表达自己的想法。我们老师也特别有成就感。”

当被问及是否有特别好的设计,徐洋笑着说:“我觉得我们班小女生都有一个公主梦。她们设计的小裙子特别有创意。孩子们的想象力特别丰富。”

整个操作过程并不复杂。徐洋介绍道:“我觉得这个AI还是挺简单的,用豆包,然后给它提供一张孩子们画的图片,跟它说‘穿到孩子们的身上’。AI现在真是特别方便,给普通人提供了一个特别便利的工具。门槛也挺低的,不用去研究很复杂的设计工具都可以做到。”

这一创意很快在家长中引发热烈反响。“家长们特别喜欢我们这个创意,回去也跟孩子们做了互动。”徐洋说,“我们开展了一些活动,让孩子们回家给爸爸妈妈设计衣服,他们在家也尝试了这个办法,反馈还是挺好的。”她透露,幼儿园计划将这一活动延续下去,“让孩子们设计更多自己喜欢的珠宝首饰呀、鞋子呀,还有小男生幻想自己是一个小勇士,设计了铠甲,我们后续也会用AI帮助孩子们去实现自己的梦想。”

从涂鸦到服装,从想象到现实。这场小小的课堂实验,让科技褪去了冰冷的外衣。正如徐洋所说:“原来AI不只是个冰冷的工具,还可以帮我们把爱和回忆更具象化。科技,真的在温暖我们的生活。每个孩子的画里都藏着他们自己的小世界,我就是做了那个帮他们看见这个小世界的人。”