我們在九月十六號下午三點的時候親自去了一趟綜合市場，雖然攤主已經開始收拾了，但還是願意空下時間讓我們訪問，雖然時間只有短短一個小時，但是我們卻有了豐富的收穫。

 一開始，我們找了一位豆腐店的老闆，雖然急著收攤回家，還是願意邊忙邊幫助我們進行訪問，這也剛好證實了傳統市場濃厚的人情味，老闆當時跟著丈夫一起來擺傳統市場，至今已經有30、40年的歷史，我們也從他的口中得知，以前的綜合市場比較熱鬧，而顧客的減少可能是因為被其他的菜市場吸引走的、人口外移…等等，也知道了復興市場是花蓮最早期的市場。

 接下來我們找到了宗慶魚店老闆，他是因為先生在做傳統市場的工作，結婚後就跟著過來幫忙了，歷史已經有了30年多，顧客大多已廠商為主，散客較少，而老闆也認為是因為重慶市場將人潮都吸引走，並且提出了綜合市場停車並不是很好，可以在附近蓋停車場，不僅如此，現在也少了很多攤販，因此生意自然的下降了。

 丸來魚行商品不只新鮮，生魚片更是進口，在25年中遇到很多的危機，雖然品質有所保證，但還是因為大賣場的興起，而導致業績的下滑，也間接導致攤位減少，雖然有市公所的鼎力相助，舉辦了很多活動，想讓業績提升，但是事與願違，還是沒有達到預期的效果，老闆對如此窘境，卻能以樂觀的心態面對，認為做生意做到最後不是為了錢，而是為了從服務客人中獲得快樂。

 過後，我們走到了天行健眼鏡行，根據老闆的敘述，原本在溝仔尾工作的父子倆，因為溝仔尾的沒落，加上復興市場房價正好不高，因此改到這裡，而在當時因為小兒麻痺的興起，導致老闆下半身並不方便，所以跟著長輩到台北學習鐘錶的製作，而會改做眼睛是因為，在當時網路開始興起，而有遠見的父子倆發現了網路普及的趨勢，便開始鑽研眼睛的製作，有75多年歷史的天行健眼鏡行說了復興市場的興衰，從原本的熱鬧，漸漸成為少有人潮，大部分的客人都只是路過，隨手看看，也因為經濟的流動，業績才漸漸下滑。

 我們最後走到了市場的最後方，發現了一間芳楹美甲，老闆在台灣已經有12年的開店經驗，之前在越南工作，後來因為結婚，嫁到花蓮，之後因為家鄉的工作本來就是菜市場，所以到菜市場做美容，而會選擇美容的原因，則是越南人有修指甲的習慣，認為台灣人也會有，顧客年齡層廣泛，從小孩子到老一輩的都有，大部分還是30~60歲的為主，老闆補充到疫情流行時影響了生意，後來有改善，可是還是沒有以前好。

開店原因：

1. 溝仔尾消失、地價降價
2. 習慣在市場開店
3. 因為興趣、做好玩的
4. 結婚

販賣商品的選擇：

1. 未來趨勢
2. 歷史緣故
3. 習慣
4. 興趣
5. 自產自銷

市場業績被影響的原因：

1. 疫情關係
2. 停車不方便
3. 網路的興起、普及
4. 攤位減少
5. 重慶市場吸走大多人潮
6. 大賣場的物品較多元

◎

◎有的之前在自由街溝仔尾

之前這裡是很大的市場，這裡的房子還沒賣出去，空很久，因為降價，所以才在這裡買房子

裡面沒有攤位在賣

針對店家沒什麼影響
沒落跟經濟流動有關

都來觀光
逛的人多、買的人少
現在人較偏好便宜可用的

綜合市場沒落

原本美容店都散散的，後來才聚集到後面
早期過來的
習慣在市場開店
結婚到花蓮
顧客年齡以30~60歲隻為主（年齡層廣泛
越南人習慣修指甲
台灣人也有需求
沒有認識
美容店多開沒什麼影響生意
顧客不以老客人為主
聽說、朋友傳的、也有自己進來的
疫情有影響
最近有好但是不像之前