

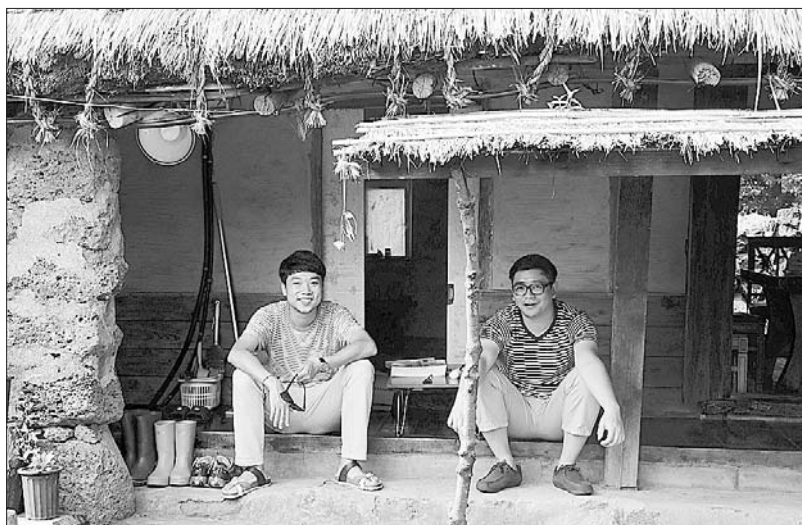
赶上中韩机遇期,成为风口上的“猪”

# 中国90后韩国淘金记



这是一群在韩国留学的中国90后,本篇报道展现的,不仅仅是一群中国留学生在滚滚韩流中如何挖掘商机,赚取人生的第一桶金。更重要的是,这种生意场上的磨练,让他们显现出与国内很多90后不同的特质:自强、独立、学会营销人生。

本报记者 廖雯颖 孟敏



游客参观时,曾凯旋和张舒抓紧时间休息。 本报记者 廖雯颖 摄

自由行地陪曾凯旋:  
玩转粉丝营销

一单赚“中国大妈”27万

9月9日傍晚,21岁的济州大学大二留学生曾凯旋从一辆新买的橙色起亚轿车驾驶座上跳下,朝着从济州岛机场走出来的几位中国人兴高采烈地挥起了手。

这两位是来济州岛自由行的中国游客。“叔叔阿姨姐姐好!我是‘济州小海星’的小曾,之前跟你们微信联系的那位。”虽然笑容略显青涩,这位来自四川的大男孩已经兼职自由行地陪两年,而他到韩国也不过两年半之久。

曾凯旋所在的“济州小海星”是一个专门接待中国自由行客人的团队,团队成员七八个,除了两个专职,其他都是兼职留学生。根据客人需求设计每天旅游线路、景点,一个人身兼司机和导游,每天9小时工作时间,收费一般在1100元或1400元人民币。

“拉客”主要在线上操作。微博号“济州小海星”已有数千粉丝,他们还在韩游网等韩国旅游论坛上发帖,微信、微博、网站帖子是他们独立“拉客”的主要途径,在首尔还有一个资源丰富的“上家”给他们提供客源。

“我们懂韩语,又是中国人,熟悉本地路线、景点后,就可以带小团。”曾凯旋告诉记者,做自由行导游并非人人适合,之前一个留学生因为不爱说话得了差评,没能干下去。“除了能说会道,有时候客人想去赌场、购物、整容,我们都要有资源搞定。”曾凯旋不避讳地告诉记者,每个环节都对应提成,所以即使费心费力,他们也尽量满足客人要求。曾凯旋最辉煌的一次战绩是,三个月前他带一位东北阔太太去买一套三百多万元的海景房,得到税后7.5个返点提成,大约27万元人民币。

2011年后,中国来济州岛自由行的人数呈现爆发性增长。2013年济州岛接待中国游客达181.22万人次,在外籍游客中排第一。

除了“济州小海星”,济州岛接待自由行客人的团队遍地开花。“两年前,团队一星期也就两三单,现在旅游旺季,天天七八辆车一齐出动。”

“我们赶上了机遇期。‘韩流’加上岛上天然美景,在济州岛做‘自由行’优势比首尔还明显。”曾凯旋说,目前携程自由行团队刚刚进驻济州岛,地接团队还没有进入大鱼吃小鱼阶段。“抓紧时间打好基础,等时机成熟,考虑跟国内旅行社洽谈合作。”

目前光是自由行兼职,曾凯旋一月轻松进账近万元人民币。打工加奖学金收入,足够他支付在韩国所有的学费、生活费,还能赚点零花钱,“来韩国后,没跟家里要过一分钱。”新买的起亚轿车,就是他自掏首付贷款买的。

女学霸张晓宇:

捐东西捐出代购网店

化妆品最畅销男衬衫最赚钱

中国人去韩国旅游,除了观景,就是“血拼”了。比起中国,韩国化妆品、服饰、奢侈品价格优势明显,不少嗅觉

灵敏的韩国留学生早早加入代购大军。

2006年,来韩国国立庆北大学读书两年的内蒙古姑娘张晓宇因为经常给亲朋好友带东西,一传十,十传百,越来越多的人找她帮忙捎东西。她最终决定开一个网店,以最爱的小狗“一豆”命名。

张晓宇开网店,不是为赚生活费。这位学霸每年学杂费都由奖学金解决,同时还是韩国政府奖学金受惠者,每月额外获得3000元人民币生活费,足以保证她衣食无忧。对张晓宇来说,“一豆韩妆”是她的一亩三分地,赚的钱用于探亲 and 旅游。

张晓宇的网店业务是从给亲友代购发展起来的,她代购的品类包括化妆品、男士衬衫、包包,还有一些电器,比如电饭煲、卷发神器等热卖品,主打国内年轻白领群体。其中,男士衬衫利润最高,一来运费低,二来男顾客一般不砍价。

以韩国一个适合上班族的男装品牌“温加罗”为例,款式别致而不突出,价格适中,折合人民币200多元一件,加上运费300元。每个月都能卖掉五六件左右,不同款式利润稳定在50元-80元间。

开店时间长了,积累了一些回头客,张晓宇的生意节奏也稳定了。上学路上或下班回家路上,她就去百货商店或免税店专柜提货,回学校后通过邮局寄出去。为了省运费,她经常把产品寄给国内家中,让妈妈在家分货,一家一家单独寄出去。张晓宇觉得,小店的成长,付出最多的是家人。有时候,她一个人拎着一大包东西去寄,禁不住担心妈妈在家又要受累了。

在经营这个小店的过程中,张晓宇磨掉了急躁的性格,积累了和客户沟通的秘诀,比如怎么应付砍价狠的客户,如何应对突发物流问题。一次,内蒙古的一个买家从店里买了化妆品,发货一个星期东西还没寄到,买家上来就要退货。张晓宇立即询问韩国邮局,邮局表示货物已发。

她从网上查到货物寄出三天就抵达内蒙古,却硬扣在中转站,5天都没有派送。致电国内物流公司始终联系不上,张晓宇只好让妈妈去物流公司“蹲点”,盯着物流把问题解决。同时,她打国际长途向买家耐心解释。最终,买家被她的诚意打动,成了店里的忠实客户。现在小店每年带给张晓宇5万元左右收入,除了日益充实的小金库,代购让张晓宇结识了各行各业的朋友。

同样是济州大学大二学生的于哲,代购生意做得比张晓宇大不少。这个来自浙江的90后男孩似乎是天生的“浙商”,通过代购各种韩国化妆品,一月销售额1000万韩币,折合人民币6万元。他的微博有三万多粉丝。除了微博,微信也是于哲的营销战场。

做代购非常累。小型代购一般下课有了空闲就去商场转悠,趁着打折季买进囤货赚差价,规模做得大可以直接跟厂商谈,“一箱一箱直接厂里发货。”济州大学留学生张舒说。

延伸阅读

## 免税店成“中国专场” 留学生时薪水涨船高

自由行和代购挣得不少,但没有资源和头脑的话,风险也大。对于大部分留学生来说,在店里打工是最常见、最稳妥的赚钱方式,便利店、服饰店、餐馆和免税店都是常见打工地点。

张舒告诉记者,在韩国,留学生打工有时间限制,一周最多四天。今年6月,韩国刚刚上调了最低时薪是5210韩元(约31元人民币),留学生打工享受最低时薪保护。近两年来济州旅游购物的中国客人越来越多,免税店中国打工生有时比韩国留学生还吃香,给中国留学生开的时薪基本都到6500韩元或更高。为了接送大批打工生,济州大学每天早上都有专门发往乐天和新罗两个免税店的班车。



济州岛街头随处可见中文标识。 廖雯颖 摄

张舒的女友陈珂在新罗免税店化妆品The Face Shop专柜打工。“每天从早九点站到晚上6点,有时晚8点才下班,一天下来脚酸疼得不行,嗓子也哑了。”陈珂感叹,中国客人实在是太多了,天天爆满,“战斗力爆表,土豪无数。”一个人扫了一筐化妆品,一个单品买几套。一捆120片的面膜几捆几捆地买,还有人拿着长单子“按图索骥”,一看就是帮人带货的。一个售货员十几个人围着问价格,刷卡机前排长龙的场景时时上演。“免税店成了中国专场,韩国柜员都说,从没见过这样买东西的,中国人太有钱了。”

9月14日新韩信用卡与韩国文化信息中心发表的资料显示,今年上半年,中国人在韩国刷卡消费占到外国人在韩刷卡消费总额的52.2%,刷卡额高达2.55万亿韩元,是排名第二和第三的日本人和美国人刷卡总额的两倍以上。从2011年起,韩国本土客人在免税店所创造的销售总额日益减少,增长更趋近于零。乐天免税店2013年销售额中45%由中国游客贡献,首次超过韩国本土顾客(40%)。而新罗免税店的中国游客比重更是高达60%,远超过韩国本土顾客(30%)。

得益于中国游客的大手笔,如今每个免税店专柜都有中文导购,中国留学生时薪也是水涨船高。张舒告诉记者,经济带动文化,“华流”正在韩国蔓延,大学里以前少人选的中文系的选修课,如今“手不快都抢不到”。

(本文部分人物为化名)

从云南普洱茶到湖南安化黑茶,近些年来,炒家从来没有中断过对茶叶的炒作。十年前普洱茶顶峰时期的价格比现在高了不少5倍。

这几年,老茶开始被热钱看重,一番包装后价格飞涨,二十多年前几毛钱一斤收购来的老茶,现在标价已近50万元,而且价格还在不断攀升。又一场“击鼓传花”开始了,最后谁来买单?

## 老茶价格 连遭疯炒

一斤几毛钱收购来的老茶  
现在标价近50万元

本报记者 姜宁

天价老茶:  
四年间涨到几十万一斤

本月中旬,第三届中国茶博会将在青岛举行。这届茶博会上,最引人注目的是老茶。

所谓老茶,是指存放年份较久的茶叶,从种类来说并无具体茶种可分,市面上的老茶大多是普洱茶、黑茶、岩茶这几类。

从前年开始,在普洱茶价格逐渐回归理性后,炒家们又将目光盯向了老茶。

“现在已经确定来参展的最贵老茶是由一位南方客商郑先生所持有的1953年天尖老茶叶,标价88万元一公斤。”第三届茶博会负责人柳成洲告诉记者,即便是如此天价,但这位郑老板仍然是“只摆不卖”,因为在前两届茶博会上,老茶价格一直不断上涨。

“受八项规定影响,高端茶叶价格有所降低,但老茶价格没有丝毫变动,甚至还有上升。”柳成洲说。

“以前是花几毛钱收购来的,现在身价翻了这么多倍,自己也没想到。”郑先生告诉记者,二十多年前,他无意间去云南买了几斤这种老茶,本来为了收藏,谁知现在老茶价格上涨太快,两年前的广州茶博会上,一斤老茶的最高价格也才20万元。

拿以前只有几毛钱一斤的1953年产的天尖茶来讲,2000年之前,这种茶每斤价格只有几百块钱,2010年间涨到几万元一斤,四年后又涨到了如今这个价格。

张作云先生在青岛经营几家古玩珠宝店,经常会花十几万元乃至更高价钱买点老茶收藏。在他看来,现在老茶价格飞涨,主要还是游资在炒作。“其实老茶并不值那个价,我买老茶也是为了逢高卖出,但收购单价绝对不会超过5万元。现在市面上真正的老茶都很少了,如果要收购50年以上的老茶,只能去西藏、新疆,到一些牧民家中收购,因为牧民家中都会有陈茶。”

年份鉴定:  
去原产地验证

“现在老茶价格虽然很高,但在年份鉴定方面却很难,或者说根本无法准确鉴定。”柳成洲告诉记者,现在老茶定价主要依据出场年份,而判断年份的方法主要看包装,如果没有包装袋,就算是老茶商也很难准确判断茶叶具体生产时间。

在郑先生看来,现在因为价格飙升,行业内老茶造假防不胜防。很多人为了买天价老茶,都要去原产地进行验证。

前几年,张作云一位朋友在湖南收茶看上了一篓老茶,当时老茶价格并没有被炒得很高,而卖方那时正好要买一辆10多万的轿车,“我朋友就替他付了这笔车钱,买下了这篓10斤左右的老茶。但是没过多久,这篓老茶就被拍到了每斤10万元。”

不过,张作云提醒说,三五十年以上的老茶大多为孤品,市面上很难见到,对于普通消费者来说,投资老茶的风险还是很高的。

而在山东财经大学经济研究中心主任陈华看来,老茶频遭炒作,是消费者缺乏理性消费的表现,也是国人“逢涨必买”心理的体现。“天价老茶的出现,让人们开始关注黑茶这一茶叶门类。然而老茶稀有的数量高昂的价格,以及鉴别的难度,决定了它只能是少数人的消费品,真正要促进行业良性发展,还是要引导公众不要跟风炒作年份久远的老茶,而是把老茶作为普通的消费品来看待,利用好茶叶的特性,存老茶,喝新茶。”

