

“‘双11’销量是平日两三倍”

提前半月备货、全员上岗……菏泽网商热战“双11”

本报记者 姚楠 陈晨

“全场包邮”、“全店五折”、“仅此一天”……预热已久的“天猫双11购物狂欢节”11月11日零点如期登场。来自淘宝商城的官方数据显示,从11日零点至凌晨2时,天猫已完成交易33亿元,两小时就超过去年整天的交易额,“双11”已成为名副其实的购物狂欢节。

在这场狂欢节中,菏泽网商也摩拳擦掌,不甘示弱。菏泽多家淘宝商家表示,对“双11”折扣活动非常重视,已提前半个月联系生产厂家备足货物。全店五折的大力优惠也给他们带来了丰厚的回报,尽管并没有进入主会场,菏泽不少商家还是在“双11”一天内完成了平时两倍甚至数倍的销量。



▲11日,一名网店工作人员正忙着将货物打包。本报记者 邓兴宇 摄

菏泽网商提前半月备货,热战“双11”

11日零时一过,大批装满购物车的消费者开始握紧鼠标,秒杀、抢红包、抢折扣、抽大奖各种活动开始,引来了大批购买者,参与折扣的菏泽天猫商家也迎来了比平时高一倍甚至数倍的销量增长。

“叮咚,叮咚”,11日下午,在李先生的办公室,记者看到5名工作人员紧张忙碌着,阿里旺旺的声音此起彼伏,包装

间内工作人员忙个不停,手头已摆起半米高待发货物。李先生在天猫商城销售工艺品,“双11”这天,全店五折销售。

天猫商城一位不愿透露姓名的菏泽店主称,与“五一”、“十一”、“过年”等常规节庆相比,“双11”的折扣力度是最大的,“平时店铺一般最低才八五折。”

这是李先生第三年迎战

“双11”购物狂欢节。“2010年还只是有个苗头,去年增长就非常明显,今年淘宝商城提前宣传,预计销量也会有较大增长。”为准备“双11”全店折扣活动,他已提前半个月向生产厂家要货,备下了十几万元的货物。“全店五折、全场包邮,确实比较实惠,根据往年的经验,当天销量肯定要比以往大,所以要提前备货做足准备,保证发货速度。”

“‘双11’一天的发货量是平时的三倍”

“平时快递一天来一次就够了,今天来了五趟货还没发完。”李先生称,他们已经预料到会比较忙,且安排客服全员上岗,开始加班,但如此忙碌,还是有点超出了最初的预想。

“全店五折、全场包邮,这个优惠力度还是挺大的,尤其是物流成本越来越高,折扣下来接近成本线。”李先生称,“双11”购物节是以价换量,比平时低一半的价格吸引了不少买家,“11日一天发货量是平时的三倍左右。”

记者从一家主营棉制品的

菏泽天猫店看到,该店不仅全场打折(吊牌价2-3折,店铺价4-4.5折),而且还有满减、秒杀、拍卖、抽奖等活动,种类繁多,吸引眼球。

菏泽一家主营家居用品的天猫旗舰店工作人员任玲告诉记者,今年是店铺第一次参加“双11”活动,从零点至14点共成交四五百单,“平时日均成交量也就几十单”。

李先生透露,通过与同行交流,他了解到,目前菏泽市区内有七八十个天猫商家,涵盖服装、化妆品、食品、工艺品等多个种类,拥有5名左右客服人

员的算是中等规模,较大的网店平常一天就可发出三四千件货物,价值在50万元以上,曹县一家在天猫商城上经营家居用品的商户平常一天能发送一卡车的货物。

尽管如此,菏泽网商的实力与网店的规模还无法与国内大的网店相比。根据规则,淘宝商城“双11”折扣活动分为主会场、分会场,9月底前淘宝就完成了主会场的招商活动,其中并未有菏泽网商的身影,而这个招商,更多的是考虑网店的规模以及网商的实力。

种植面积是去年的3倍,地头卖价却是高峰时的1/3

陈集山药遭遇市场尴尬

文/本报记者 梁斌 片/本报记者 邓兴宇



(1)价格浮沉
本土特产的成长与思考
陈集山药突围

陈集山药是秋冬进补佳品,却陷入了价格的浮浮沉沉——高峰时地头价能达10元/斤以上,今年的菜市场卖价还不到6元/斤。一时间,不少人说是今年产量高导致价格稍低。而业内专家的调研结论恰恰相反——陈集山药的销售,不能按萝卜白菜的卖法卖,得卖品牌,卖特色。

定陶鸡皮糙山药富锌富硒,还有点甜。与其品质不匹配的是,价格的飘忽不定总让种植户摸不着方向。以今年为例,地头价才3.5元/斤,不到高峰时地头价的1/3。定陶山药到底怎么了?11月初,记者来到陈集山药的原产地探访价格之谜。



▲现在的卖价之下,买家卖家都“斤斤计较”。

本想发“山药财”,每亩赔了千余元

11月1日上午,陈集山药的集中地——中沙海山药市场上,一堆堆山药一字排开,码在市场的台子上,延伸五百多米。种植户、二道贩、收购商混在电动三轮、机动三轮和小卡车中讨价还价,筛选、过磅,叫卖声、砍价声不绝于耳。

在市场一角,卖家和买家的激烈争执吸引了众人目光。卖家喊着:“筛得仔细,把好的扔到筛的一堆了”;买家回应:“一分价钱一分货,不想这样,可以不卖。”

卖山药的小伙从满载三轮

车上跳下来,瞪大眼睛,盯着正筛选山药的买方。小伙的大哥蹲在水泥台上,夹着烟,耷拉着脑袋,看着买方一根一根筛选;小伙的母亲,紧抱臂膀,对买方说着,“这个可以”,“那个也行”。

小伙叫张磊,是中沙海村民,和俩个哥哥在外承包了57亩地种山药,本想发笔“山药财”。然而3.5元/斤甚至更低的价格,让张磊感叹,“每亩得赔上千块吧”,但他不甘心,“肯定还种,价格不会一直这样”。

难道山药如白菜,陷入价格怪圈?

张磊摊位不远处,人称“吴二百”的吴延振叼着烟忙着给种植户过磅。过去,吴延振每年能种二百亩山药,获得了“吴二百”称号,还当上了收购商。“这是我的名片,嘿嘿,央视采访过我。”见陌生人来,吴延振马上掏出名片,名片的背面,专门印着山药的特殊功效。

“一斤四块钱才不算赔本。”有近二十年山药种植经验的吴延振说,刨去租地费、化肥钱、雇工费等投入成本,每斤三块多的山药售价确实不能说挣钱,“张磊每亩赔上千元的说法不为过。”吴延振估计,明年山药价格为涨点,涨多少他也不敢多说,“回到2010年的价格太难了”。

吴延振说的2010年,是陈集山药辉煌的见证。这一年陈集山药的市场价能达到23元/

斤,不少地方地头价也能达10元/斤以上。即便是在价格不景气的2011年,市场价也长期维持在10元/斤以上,地头价刚开始还达到8元/斤。有种植户算过账,一年种亩山药顶过七年种亩玉米。

如此好的效益一下子激发了农户的种植热情。据定陶高级农艺师荣存良初步估计,定陶人今年种的山药,能达去年的3倍。据此估计,山药种植面积在五万亩以上。

量大价低使人们想起了定陶山药史上的“黑色2007”。据介绍,那一年,山药价格降低至1元/斤,不少种植户都把山药抛在了地里。“这样看来,山药还是和白菜一样,在过山车的价格圈里跌跌撞撞。”吴延振总在琢磨山药价格规律。

观点

有品牌,才有高价

与陈集山药价格截然不同的温县“铁棍山药”。据《河南商报》报道,当前,温县“铁棍”的批发价在8元左右,是陈集山药价格的两倍。若在高峰时,温县“铁棍”的市场价在40元以上,仍是陈集山药市场价的两倍。

这就是品牌的力量。尽管温县山药和陈集山药同属铁棍品系,可在“铁棍”品牌的强势掘进下,“铁棍山药”名号已经名震南北。“铁棍山药”成了山药界的“养生王”,销量、价格自然不是问题。

陈集山药因为和“铁棍”长得相像,经常被当做“铁棍”的影子。山药形势好,就跟着赚一把;形势不好,就把山药当萝卜白菜一样拉到市场卖了。这正是其逃不出价格怪圈的“魔咒”。

要“跳”出去,就要回归陈集山药的“养生”本位,每时每刻、每处每地都要打造,亮出陈集山药的牌子,不要再把陈集山药当萝卜白菜卖了。

(记者 梁斌)