

精准施策 多元刺激 上半年义乌消费市场持续回暖

(上接第一版)

据悉,我市通过支付宝平台,以全国最高的发券覆盖面,面向全体在义消费者共发放普惠政府消费券0.6亿元,核销率达71%,杠杆率达12.5,均处于全国前列。5月商场业绩已全面恢复,较去年同期略有上扬。

针对重点消费市场,义乌推出了汽车购车补贴政策。根据义乌汽车消费特点,按车辆价格不同,政府分别给予每台3000元至2万元不等补贴金额,同时配套推出购车贷、购车上牌一条龙等精准服务。补贴拉动汽车消费效果非常明显,累计拉动汽车销售14632辆,销售额28.2亿元。

义乌还发放两期家电定向消费券,每期1000万元,累计拉动家电企业零售额2亿元。政策刺激也带动了商家活动热潮,义乌之心、万达、新城吾悦、银泰、世纪联华等商超及副食品市场、水果市场、秀禾问茶等纷纷推出让利举措,以商家优惠、厂家优惠叠加政府优惠,营造全市促消费的良好氛围。

优质供给激发市民消费潜能

新城吾悦五楼有一家小小的寿司店,紧邻海底捞。海底捞未入驻商场前,小店生意不温不火,去年11月海底捞开业后,店里客流量明显增多了。

“海底捞经常要排队,有些顾客饿了,就会跑到我们店里买些寿司先填下肚子。这段时间,我们还对店铺进行了升级,在原来基础上增加即食小海鲜,顾客等的时候可以当零嘴。”该店负责人袁玲玲介绍说。

排队是海底捞的特色,义乌新城吾悦海底捞每天每桌翻桌率在6桌左右,但仍不能满足顾客需求。晚饭基本从4点开始排队,稍晚一点就得等夜宵场了,忙的时候,凌晨一两点还有人在排队。

季女士一家特别爱吃海底捞,即便每次排长队也要等着。她说,原来想吃海底捞只能跑到杭州,来回至少大半天,现在义乌有,排队不算啥。

义乌城市影响力可以同许多大城市相媲美。不过,较之老百姓富裕程度和消费能力,消费供给曾长时间出现“短板”,市民多层次、多样化的消费需求未得到有效满足。

这两年,义乌优质服务型消费供给开始“放量”,消费升级步伐加快。现如今,知名商业综合体、超市在义乌已多点开花,海底捞、喜茶、贤合庄等知名品牌陆续进入义乌市场。

相较于其他城市,义乌拓展进口市场有着得天独厚的优势,外贸生意为义乌经营户积累了大量的海外人脉和资源,从事进口贸易更显得得心应手。

去年5月,商城集团启动爱喜猫项目,大力拓展线上线下进口商品分销渠道。一年时间,全国十余个省市通过直营、加盟、供货等方式开设爱喜猫线下实体门店280余个,爱喜猫考拉海购海外专营店和天猫国际海外专营店相继开业。目前爱喜猫经营进口消费品SKU13000余个,来自100多个国家和地区。

商城集团进出口有限公司负责人告诉记者,爱喜猫品牌资信可靠,所有商品进口链路正规可溯源,而且品类齐全,能满足一站式采购需求。

今年上半年,爱喜猫品牌逆势上扬,销售额较2019年底增长135%。

多元“夜经济”点亮“不夜城”

华灯初上,国际商贸城结束了一天的喧嚣,但义乌的其他地方,却迎来了夜晚的热闹。

人间烟火气,当属夜市最浓。三挺路夜市,最是义乌人间烟火气。这里不仅仅是义乌夜市的象征,更兼具了贸易的功能,是义乌国际商贸城等专业类市场的有效补充。

开市已经20年的三挺路夜市全长350米,共设摊位800多个。其体量虽不算大,却名闻千里,许多来义采购的外商都会来此光顾。

受疫情影响,夜市百货区停摆了100天,餐饮区停摆了107天。

老吴是三挺路夜市一名管理员。5月22日下午3点半,他提前来到夜市出入口,等待经营户入场设摊。这一天,正是夜市餐饮区疫情后恢复经营首日。

当晚8点,他带着额温枪,开始对夜市经营人员流动测温。这条街,这些人,他再熟悉不过了。可他并没有停下来和哪个餐饮老板聊上几句,测温正常了就走,因为大家都太忙了,顾客多得排起了一条条长龙。

三挺路夜市百货区则分成三条主街:一街是女人街,主营各类衣服、饰品等;二街是杂货街,啥新鲜玩意都有;三街是老外街,最受外国人欢迎。这里也诞生了不少“财富神话”。

百货区内,老吴发现了3个年轻的新面孔正售卖各类玩具。原来他们是国际商贸城经

营户,租了夜市临时摊位,白天接市场订单,晚上做夜市零售,开辟了一条销售新路子。

夜市普遍存在人员复杂、流动性强、环境卫生管理难等特点,三挺路夜市在完善硬件设施基础上,加强部门联管,包括对夜市污水乱排、垃圾乱倒、油烟直排,及周边流动设摊、违规占道、人行道违停等行为的查处,建立健全夜市治安、消防管理长效机制,做好交通疏导和停车管理等。尤其当前疫情时期,坚持“党建+单元”作战,在夜市各出入口对入场人员进行体温监测和健康码、口罩规范佩戴检查,并对经营户开展每天2次流动体温检测,对市场定期全面消杀,确保市场平安有序。

三挺路夜市是我市近些年加强夜市管理的一个缩影。全市现有45家夜市8400余个摊位,按照《夜市疫情防控工作标准》,目前大部分夜市已复工复产。今年,我市还将全力打造一批“科学布局、主体合法、设施完善、安全有序、管理精细”的示范夜市。

距离三挺路夜市不远的老车站1970文创园,则有着另一番不同的“夜享受”。

市民楼小姐是文创园的常客。每次来这,总会先满足口腹之欲,面对江浙菜、火锅、素食、日韩烤肉、意大利餐等美食诱惑,减肥大计只能一拖再拖。吃饱喝足后,她会走进樊登读书会,看看新书,听听讲座,与一帮志同道合者分享人生;或到边上的艺术展览馆,看展览、看文化。有时候外地朋友来义,她也会推荐文创园里的高档民宿,闹中取静,别有一番风味。

1970文创园每周周末会举办文创集市,摆摊不收费,具体哪一天,看组织者心情。在这个

集市里,与其说卖产品,不如说是文化的交流与碰撞,保不齐你就会碰到一个文艺大咖、或是文创设计师。

定居义乌已14年的河南人强英丽是国际宝石学院鉴定师,她所开办的工作室主打手工饰品,年前还参与了故宫文创产品制作。今年,她多次带着自家的手工作品来到文创集市,既为产品寻找有缘人,又开招手工艺爱好者。

平面设计师“十二”很喜欢文创集市的气氛,只要开市,他一定会来卖花。亲戚在云南有基地种花,“十二”就提前空运采购,售卖的花卉不仅新鲜,价格也特别公道。

有人说,文创集市摆摊者,一半消遣,一半创业。95后王建瑶就是创业的一半。大学学习园艺的王建瑶调查后发现,义乌市面上没有一家食虫植物专卖店,眼看天气越来越热,虫子越来越多,她萌生了卖食虫植物的念头。文创集市对外免费,王建瑶的创业成本也就低了不少。在他的摊位前,瓶子草、猪笼草、捕蝇草等数十个品种一字排开,造型稀奇可爱,引得来往客人驻足观看。“前期我主要以科普推广为主,教大家怎么养,让大家爱上这些会吃虫很好玩的‘宠物’植物。”王建瑶说。

1970文创园正是义乌夜经济繁荣的一个注脚。白天忙忙碌碌了一天,到夜晚,三五朋友小酌一番,闺蜜好友吃吃逛逛,全家老小齐聚一堂,紧绷的弦终于可以轻松下来了。

从之前单纯的夜吃到如今的夜游、夜购、夜学、夜娱、夜赏等,“夜经济”让义乌活力四射,也为义乌消费市场回暖注入新动能,为义乌城市能级提升构建了新空间。

“直播带货”启动消费“新引擎”



非洲喀麦隆的隆舜与市场经营户一起卖产品。

“多亏了赤岸镇工作人员帮我想办法,通过‘线上销售+社群销售’的新模式,我家的蓝莓20天就实现200万元销售量。”7月11日,赤岸镇雅治街村的穗丰蓝莓基地负责人朱红斌喜笑颜开,并对接下来新一轮种植充满信心。

受疫情影响,今年类似朱红斌这样的农户均面临滞销困境。对此,我市各镇街、各市场以及相关部门开展深化“三服务”,通过创新消费模式,开展

一系列“我为义乌好货代言”直播活动。

6月22日晚,由市总工会、市融媒体中心联合推出的“深化三服务 我为义乌好货代言”直播活动在市融媒体中心举行,市总工会相关负责人和网红主播一起为本地优质商品卖力“带货”。直播推介的有森宇集团推出的森山蛋白质粉、森山国草养生饮品礼盒、铁皮石斛牙膏等,还有部分本地企业带来的按摩椅、首饰套装等特色 and 优惠产品。直播期间,推出分享奖



“枕梦西海,寻味赤岸”举行直播现场。

励、抽奖送福利、秒杀三大“彩蛋”等活动,线上不时掀起一波波抢购热潮。据统计,3个多小时观看数达8.1万余次,总成交额81万余元,直播间里网友频频点赞,点赞数达40.5万次,气氛十分活跃。

疫情防控期间,线上新型消费方式不断涌现,在一定程度上弥补了线下消费的不足,起到了扩内需、促消费的作用,并展现出强大的生命力。“直播经济”火了,市场经营户、国内外采购商、企业

高管等越来越多的人变身主播,开启“直播带货”,捕捉新的消费热点和商机。

日前,在国际商贸城四区,义乌市丽挺衣架负责人陈梦婷把30多款热销产品陈列在摊位上。一旁,闪亮的补光灯下,淘宝主播“小兮”正通过阿里巴巴直播平台向网友介绍新款衣架,不时有网友在直播间咨询,并点击链接下单。5个小时的直播,线上成交额达7.8万元,意向订单额达120万元。

“亮”起来 “聚”起来 释放消费潜力 “夜经济”火起来



三挺路夜市人来人往,生意红火。

“夜经济”的红火,成为疫情之后拉动消费的一道亮丽的风景线。作为我市“夜经济”风情地标,三挺路夜市全面复市的第一周,人流量已累计达到20万人次。尤其是夜市的饮食区生意火爆,不亚于疫情前的水平。

7月9日下午5时,不少摊主已在路边候场。数分钟后,随着夜市管理人员的一声哨响,摊主们骑着三轮车或推着餐车有序进场,开始为出摊做好准备。尽管此时天空还飘着小雨,但依然有熙熙攘攘的人群排着队,在工作人员的指引下亮码测温,有序进场。

夜幕渐垂,夜市里的顾客越来越



三挺路夜市餐饮火爆。

的时候。”采访中,不断有顾客来到摊前购买烤冷面,店主不停地在铁板上刷油、烤面、加配料,一刻不得闲。

“目前,饮食区的出摊率达到100%。”三挺路夜市管理办公室主任朱高航介绍,三挺路夜市工作日客流量在两三万人次,到了节假日客流量可达到四五万人次。尽管受疫情影响,三挺路夜市休市三个多月时间,但夜市饮食区一复市便门庭若市,生意火爆。一手抓防控、一手抓经济发展,每一位夜市经营户都需要办理健康卡和出入证,同时进入夜市的顾客也必须戴好口罩,持健康码进入夜市。

网泡泡机、折叠多功能电风扇、小雏菊渔夫帽……这些受顾客青睐的网红产品,在三挺路夜市的生活区随处可见。“产品更新很快,有的产品虽然不是刚需,但看到产品的功能和外观,不少顾客还是会入手。”一位卖生活用品的老板说。

让城市的夜晚“亮”起来、人气“聚”起来、商气“火”起来,“夜经济”成为提振消费的“热引擎”。在经营户和相关部门的共同努力下,如今,这条位于义乌中心城区、长度不过350米的路又恢复了往日的烟火气息,舌尖上的“夜经济”再次迸发出了生机与活力。

政府购车补贴「热」了义乌汽车城

“在销售淡季拉动内需,很不容易,政府购车补贴温暖了汽车行业的销售寒冬,更拉动了义乌市场经济向好发展。”7月10日,翻看近几个月的销售量,义乌恒风汽车城管理部主管洪庆生有些感慨。

受疫情影响,恒风汽车城复工复产初期,门店几乎没有订单。5-6月份,政府购车补贴的助力一下刺激了汽车消费,恒风汽车城大部分门店的销量迅速上涨。据不完全统计,5-6月期间,汽车城成交量达5820辆,与去年同期相比增加了34.5%。

为鼓励汽车消费,自5月14日-6月30日,我市先后投放了2.5万个购车补贴名额,消费者(含个人或企业)只需在义乌市汽车销售白名单企业处购买新车并获得补贴名额,待完成上牌手续后即可享受补贴。值得注意的是,消费者购买多辆车价(含增值税)5万元以上的新车可领取多个补贴名额。

“政府出手助力,简直雪中送炭。”主营东风日产的义乌广通销售总监申银说,门店前期销量大幅下滑,基本靠5月和6月力挽狂澜。据悉,自2月18日恢复营业以来,除了部分刚需消费,义乌广通新车销售业绩持续遇冷,购车补贴政策出来后,义乌广通推出了直接减扣、车站促销、保养赠送等多项优惠叠加活动,吸引客流无数。今年1-6月,义乌广通销量共1499辆,光是5月、6月两个月内,销量就达到了800余辆。为了提供更好的服务消费者,门店几乎每天都加班加点,购车盛况热闹非凡。

乘着购车优惠政策的东风,距离义乌广通一街之隔的义乌九洲五菱4S店内也是客流兴旺。拥有国产自主品牌的九洲五菱,年后小货车销量保持稳定,购车优惠政策下,5-6月的销售量比去年同期增加不少。上个月,地摊经济火热,“地摊车”受到热捧,卖了几十辆却依然供不应求。“目前主推一款小型电动车,再加上置换补贴、免息优惠等福利,相信在9月购车旺季到来时,销售量会更可观。”义乌九洲五菱销售总监陆衍涛说。

据了解,恒风汽车城汇集50多家门店80余个品牌,新车销量在义乌新车市场上占据半壁江山。购车补贴政策的助力,让各大车企客流和订单量大幅增加,有利带动了我市新车市场销售。洪庆生表示,汽车城先后推出顺延两个月租期、加强防疫保障等举措,不少门店也推出了一系列购车优惠,购车补贴政策带来的经济效益还会持续一段时间,预计到10月份义乌购车嘉年华期间,将再次掀起一波购车热潮。



新车排队查验上牌。

全媒体记者 骆红婷 王佳丽 文/图
实习生 陈晨 宗岑岑 周昕玥 施敏