

## 商亦有道

全媒体记者 吴峰宇 文/摄

这些年,传统实体零售业的日子并不好过,宏观环境变化、电商持续冲击、消费理念转变等因素都在“推”着实体零售业加快转型。7月下旬,在义乌货郎先生贸易有限公司总部,记者见到了近期全国奔走、忙于布局拓店的“货郎先生”掌门人周建桥。在“货郎先生”的商业版图上,门店数量突破1000家,遍布全国26个省、市、自治区,还在俄罗斯、马来西亚等国家完成布局;近三年门店平均销售额上涨30%到50%,每年新开门店超100家;计划在美国纽约成立分公司……从“货郎先生”交出的成绩单来看,这家义商企业的转型无疑算是成功的。

# 周建桥：“两元店”发家 千家店立业



周建桥(右一)在展厅盘点

## “两元店”里掘金

相比“货郎先生”如今的高大上,它的前身——“两元店”显得过于“low”,但却是一代人的记忆。

1998年,周建桥从中国小商品批发市场批发小商品,以每件两元的价格摆摊零售。4年后,他用摆摊赚到的“第一桶金”,开了一家“两元店”。由于生意投入成本不高、资金回笼快,周建桥带动亲朋好友在全省多地开店。到2005年下半年,周建桥的“两元店”开了20多家。

“当时的‘两元店、十元店’可以说引领风潮,消费者大多奔着价格低来采购,商品质量参差不齐,复购率也不高。”2008年,义乌国际商贸城四区开业,周建桥发现,琳琅满目

的商品常常让消费者眼花缭乱,他决定凭自己多年的进货经验,为消费者筛选出最优质的好货。

于是,周建桥成立了义乌货郎先生贸易有限公司,并注册了“货郎先生”商标。随后,他每天泡在市场中,筛选质优价廉的小商品,建立供应链体系和产品库,曾经的“两元店”逐渐发展成了一家小商品经营、加盟、配送的综合性贸易公司。

采访中,周建桥回忆道,自己高中毕业就与父亲外出“鸡毛换糖”,挑起货担一走就是个把月,有限的箩筐里装满了各种老百姓需求的小商品,“走南闯北的货郎精神一直激励着我。第一家‘货郎先生’小商品超市

开业时,遭遇了投入10倍资金,但营业额不及‘两元店’一半。即便是这样的窘境,我也很清楚,只要坚持(转型的路)是对的,就一定会见成效。”

天不负有心人。随着国内经济的高速发展,人民群众生活水平的不断提高,作为义乌好物集合的“货郎先生”小商品超市受到青睐,周建桥的生意迎来爆发期。选址从社区店、商圈

店,一步步开到了全国200多个城市商业综合体。产品库里也是满满当当,有3.5万个单品入库,犹如一个小型的国际商贸城。

义乌小商品之所以全球热销,质量好、价格好是永恒的关键词。周建桥说,二十多年来,“货郎先生”迎来了多轮品牌、形象、战略等方面的调整与提升,但不变的是商品的极致性价比。

## 商品追求极致性价比

“不好意思,有几个商品价格要调整,我要审批一下。”采访期间,周建桥的手机时不时便会传来钉钉的消息提示音,他将折叠屏手机展开后,记者清楚地看到了一款玻璃杯的调价申请。调价申请中,详细地附有产品市场调研情况,包括原材料、工艺、门店销量、顾客反馈等信息,经多个部门的7位负责人研判后送至周建桥处,建议价格下调为2.9元/个。而另一条申请,则将一款防晒帽的价格上调至12.9元/顶。

这样的审批,周建桥每天要认认真真研读数十条。

“早期,我们经营的门店是‘货架收租’模式,3块钱的商品,到终端门店则要10块钱,要想从根本上把控产品的成本与品质,织一张大网势在必行。”2012年,周建桥萌生这一想法并付诸实施,“织网行动”就此展开。

记者了解到,这张“网”遍布全国3000多家工厂,全是与周建桥合作过的供应商,大家一起抱团发展,建立起

商品全流程的科学管理模式,前端是市场信息收集,产品设计开发,中端是物流运输、货物分拣,末端则是门店运营、商品展陈销售等。这样一来,品质、成本、利润都能控制在合理范围内,消费者就能以较低的价格买到心仪的商品。

“就像这款不锈钢的锅铲,用的材质、工艺不输任何大牌,但我们只卖9.9元,还有3元的利润。”行走在“货郎先生”品牌展示厅内,周建桥不时指着货架上的商品介绍,售价3.9元,就能买到500根竹制棉签,售价9.9元,就能买到120只加厚垃圾袋……

眼下,在“货郎先生”6.5万平方米综合产业园区的基础上,周建桥还在谋划一个约20万平方米的“升级版”产业园。

那么,未来的“货郎担”里还会装点啥?“一个美好生活的共同体。”周建桥说,“货郎先生”的门店扩张是大势所趋,但他坚持直营店与联营店模式,把优质的管理、服务、商品贯彻到底。



“货郎先生”展厅

# 全红婵“丑鱼拖鞋”爆火 义乌商家忙上架

见习记者 何彦婕  
全媒体记者 吴峰宇

本报讯 北京时间7月31日,中国运动员全红婵和搭档陈芋汐在巴黎奥运会上再现“水花消失术”,斩获跳水女子双人10米台金牌。赛后,全红婵脚上那双引人注目的“丑鱼拖鞋”冲上热搜,成为网友关注的另一焦点。

社交媒体上,网友们纷纷留言:“恭喜夺冠,全红婵的拖鞋也太可爱了!”“穿这个小丑鱼拖鞋都能拿金牌,我也要同款!”“啥也别说了,义乌商家上链接吧。”……一时间,“丑鱼拖鞋”成为网络上的“新宠”,许多人就是要“冠军同款”。

8月2日,当记者打开淘宝检索发现,“全红婵同款拖鞋”在淘宝热搜的热度有686.8万,一周内相关话题热度上升113%,发货地在金华的商品数有2351件,售价在20元至50元不等。

“我家这款拖鞋有四个颜色,现货只有1000双。”当天,记者来到国际商贸城四区发现,“全红婵同款拖鞋”早已上架,近日销量大增。经营户孙连芳表示,其实这款拖鞋并不是店铺当下热销款,但随着全红婵巴黎奥运会夺冠,这几天下单的人多了起来,销量增长了两倍以上。

孙连芳店铺里卖的爆款产品,多来自淘宝、抖音等平台的电商客户,他们对热点敏感性高,擅于做爆款,这就非常考验市场经营户的快速反应能力。“每当有世界性的赛事,我们总会提前准备,方便第一时间进行生产、发货。”这两天,孙连芳已经联系模具工厂增加模具,加大生产线,后续还会更新“全红婵同款拖鞋”颜色,满足不同消费者需求。

在义乌,追逐奥运商机已成为常态,市场商户总能从消费端抢抓热点,迅速设计并迭代产品、快速整合资源并调整产线,从而抢占整个市场。

“市场变化不一定是坏事,有动荡也有机会。”义乌圣诞用品行业协会秘书长蔡勤亮坦言,庞大的市场份额,丰富的产品、高效的生产能力和便捷的物流服务,将始终是义乌圣诞市场发展的不竭动力。

“9月底前如果赶不出来,估计就很难赶上圣诞节,外商就不要了。”杨英则与工人们商量,将下班时间从原来的下午5点调整到了晚上9点。“哪怕是通宵做也来不及,但订单在这,还是要想尽办法。”除了加班费外,杨英还为工人们准备了夜宵、消暑用品等,开足马力赶订单。

# 圣诞用品迎来出货高峰

上半年义乌出口圣诞用品11.5亿元 同比增长9.6%

见习记者 王倬杰  
全媒体记者 吴峰宇 文/摄

夏日炎炎,当你还在海边享受阳光沙滩时,一场属于冬季的狂欢——“圣诞用品出货潮”已经在“世界超市”义乌悄然升温。

8月6日,漫步在义乌国际商贸城一区,琳琅满目的圣诞树、圣诞袜、圣诞服饰、圣诞挂件等产品随处可见。说着英、德、西等国语言的外商,在一间9平方米的小格子铺里,敲定一笔笔横跨万里的圣诞订单。据义乌海关最新数据显示,今年1—6月,义乌出口圣诞用品11.5亿元,同比增长9.6%。

近一个月来,义乌国际商贸城经营户陈小芳,几乎每天都要花上大半天时间,处理来自德国、法国等地外商纷至沓来的催货申请。“别急,已经在赶了,还要等3天。”这边电话还未挂断,电脑上的微信对话框已经跳闪不止,陈小芳有些应接不暇。

“按往年惯例,只要7月至9月出货就行,今年6月就开始了,而且都集

中在7月出货。时间提前了不说,出货周期也大幅缩短。”卖了20年圣诞用品的陈小芳,从来没像今年这么繁忙过。

同样感到手忙脚乱的,还有恩哲圣诞工艺的老板娘杨英。“2月底市场开市,就有外商来询单了,然后看样品,接着就下单,出乎我的意料。”杨英说,要知道在往年,她的欧美老客要到四五月份,才会陆续来义乌采购。在她印象中,今年接单的高峰出现在3月中旬,店里的外商最多时有十几拨,坐都坐不下,开单都要排队。“早得有点不可思议。”

不过从外商们的只言片语中,她们还是察觉到了今年的特殊。受红海危机带来的海运费率增长和运力紧张影响,欧美客商担心采购的商品无法按期到港,采购时间纷纷提前1—2个月。

“同一批货去欧洲原本只要40天,现在至少要60天。过程中的不确定因素还有很多,我们必须打足提前量。”在国际商贸城采购圣诞用品的德国客商Charlott向记者吐槽。

运输时间的延长,给外商们带来了极大的困扰。对于圣诞用品这种季节性商



外商与经营户洽谈生意

品而言,时间的延误可能导致错过销售旺季,从而造成经济损失。催货,成了最近义乌圣诞用品商铺的常态。时间压力自然而然就转嫁到了义乌市场的经营户头上。

“要在最短的时间把产品拿出来,怎么办?”眼下招工困难,陈小芳全家上阵,还找亲戚朋友帮忙,在生产车间内做手工活;生产线没法快速扩张,近1个月来,除自家生产外,她还找了周边10多个工厂进行代加工,赶制圣诞订单,以确保如期交付。

即便如此,陈小芳还是有些忐忑。眼下,她接到的订单已经排到了9月,这已

# 篁园服装市场开启“换季”模式

全媒体记者 陈聪  
见习记者 陈秋池 文/摄

本报讯 虽然高温依旧,可篁园服装市场内夏装已进入清仓销售阶段,开启了“换季”模式,一些秋装悄然上新。

日前,记者来到篁园服装市场。过道上顾客络绎不绝,不少店铺涌进二三十名顾客,现场好不热闹。许多店铺门口贴有“季末清仓”“惊爆价”等显眼标语,“短袖100元3件”“裤子100元2条”“买一送一”等促销活动吸引不少市民前来选购。

走进经营户黄红的女装店,新款秋装已经全部上架,少有夏装身影。“前两天刚上新,第一批秋装早在五月初就订好了。”据她介绍,自7月初开始,

店里就已经开启清仓模式。“我发了一条夏装开始清仓的朋友圈,很快就有顾客陆续上门挑选了,半个多月就清空了大半。”黄红告诉记者,每个服装商家都有自己的上新节奏,“五月初预订秋装,7月底预订秋冬款,再过段时间就该预订冬款了,每年基本上都是这个规律。”

同样的,记者在经营户陈旭民口中也得到了类似的答案。“早在6月初我们就开始陆续清仓了,进货量逐渐变少,直到转变为以卖货为主,尽量不要把货压在手。”在他的店里,男士衬衫、卫衣以及长裤等秋装均已上架。据他介绍,每年8月初,店里就全面换上新上架秋装。不过,秋装的穿着频率不高,预计只卖一个月左右。



篁园市场服装“换季”吸引众多消费者

# 电商博览会招商招展进入冲刺阶段

全媒体记者 吴峰宇  
实习生 马婷婷

本报讯 8月6日,从2024浙江国际电子商务博览会(以下简称:义乌电商博览会)组委会获悉,本届展会招商、招展进入冲刺阶段,截至8月4日,已安排参展企业926家,参展企业来自国内24个省(区、市)及美国、俄罗斯、日本、德国、韩国、新加坡、波兰、中东、拉美、非洲等国家和地区。

据悉,义乌电商博览会至今已成功举办13届。其间,通过不断探索创新,蓄势赋能、积淀发展,展会成交规模、层次、

成效等各项指标在国内同类专业展中名列前茅,已成为国内外电子商务领域的标杆性大会和引领趋势发展、传递权威声音的重要平台,获得“最具影响力品牌展会”“中国十佳品牌专业展览会”“2023年度中国品牌展览会金奖”等众多荣誉。

本届展会9月1日—3日在义乌国际博览中心举办,展览面积超5万平方米,预设国际标准展位2200个,汇聚12000家全品类源头工厂,350家电商服务商企业,特设8大特色展区,为全球商人奉上一场高规格的电商全产业链主题盛会。

# 本月举办38场电商培训+2场展会

见习记者 陈秋池  
全媒体记者 吴峰宇

本报讯 近日,记者从义乌市市场发展委获悉,8月各电商平台及协会在义举办38场电商培训活动。同时,本月26日—28日,第23届中国鞋业与装饰画展览会、义乌国际照明展览会同期在义乌国际博览中心举办。

义乌是一座建在市场上的城市,电商已成为推动市场转型、城市发展的重要力量。2023年,义乌跨境电商实现交易额1211.6亿元,同比增长11.8%,外贸网商密度仅次于深圳,居全国第2位。本月38场电商培训,主要集中在跨境电商平台,涉及招商、运营、跨境物流、爆款打造等多个环节,旨在为全市电商主体赋能。

义乌市市场发展委相关负责人表示,电商行业的未来竞争,往往是人才的竞争。今年,义乌将不断优化电商人才“引留育用”全链条服务,努力为企业发展营造最优人才环境、提供最强人才保障。

据悉,第23届中国鞋业与装饰画展览会,展览面积40000平方米,展位数1800余个。届时将有全球10余个国家和地区500余家企业与品牌亮相展会。展会除了展示原有的鞋业与装饰画全产业链产品以外,首次引入了影楼后期产品。义乌国际照明展览会以“全产业链覆盖、资源全利用、多级全循环”为办展宗旨,展览面积10000平方米,展览范围覆盖上、中、下游照明全产业链。

## “义乌指数”周点评

# 15大类价格指数7涨7跌1持平

见习记者 何彦婕  
全媒体记者 吴峰宇

据最新监测数据显示,“义乌·中国小商品指数”中小商品价格指数上周为101.78点,环比上涨0.42点。网上交易价格指数、场内订单交易价格指数、场内直接交易价格指数环比分别上涨2.79点、1.39点、0.37点;出口交易价格指数环比下跌0.13点。

场内交易基本保持平稳,总体成交稳中有升。受欧盟禁令影响,经营户迅速改进并上新相关产品,推出符合市场需求的新产品,圣诞用品补货体量变大,特别是圣诞玩具、圣诞树、圣诞服饰、圣诞灯饰等,备受欧美、南美及地区客户青睐。得益于暑期出游高峰的持续影响,箱包类本周价格指数位居涨幅榜第一,小尺寸行李箱、双肩背包、沙滩包等轻便实用的箱包产品备受游客欢迎,小批量采购叠加线

下零售订单的增加,进一步推动了箱包类行情上行,预计未来出游热潮延续,箱包类市场仍将保持上涨态势。上周钟表眼镜类价格指数小幅回落,前期购买力旺盛,基本已满足采购商需求,预计暂时进入平稳期。随着巴黎奥运会等体育赛事进入尾声及暑期过半,体育娱乐用品周价格指数微跌,预计在开学前将迎来一波补货高峰,后市行情看好。

15大类价格指数7涨7跌1持平,箱包类、护理及美容用品类、辅料和包装类、鞋类、工艺品类、日用品类、首饰类7大类出现上涨,最大涨幅为2.6点;钟表眼镜类、五金及电料类、体育娱乐用品类、玩具类、电子电器类、针、纺织品类、服装服饰类7个大类出现下跌,最大跌幅为0.82点;文化办公用品类价格指数与上周持平。在97个二级类别中,上涨比例为26%,下跌比例为36%,持平比例为38%。