

有人唉叹生意大不如前,有人转型线上线下结合寻销路

海口得胜沙部分商户: 曾经“带货”惊人 如今销量愁人

本报讯 似乎每一座城市,都有一个标志性的批发市场。广州十三行、北京动物园、武汉汉正街……这些地方可以说是很多人的儿时回忆,父母总爱带着孩子去那买新衣服淘年货。位于海口市骑楼老街附近的得胜沙步行街,同样承载着一代海口人的“独家”记忆。随着时代的更迭,电子商务崛起带来的冲击,曾经风光一时的海口得胜沙步行街批发市场,如今是怎样一番景象?近日,记者来到老海口人再熟悉不过的得胜沙步行街,不少商户感慨,“营业状况一年不如一年。”为了跟上时代步伐,部分商户将实体经营和线上销售结合起来。转型的商户表示,营业额近半来自网络订单。

记者 金浩田 文/图

商户感慨

生意一年不如一年,很多客人转向电商平台订货

曾经,每逢周末的得胜沙人声鼎沸,是批发商追逐的黄金地段。日前,记者来到得胜沙步行街时,已看不到当年人声鼎沸的场景,虽然街道经过改造后干净整洁,但顾客并没有因此而增多。

“以前早上8点就开始人头攒动,现在都10点了,客人仍寥寥无几。以前是买的人比卖的人多,现在是卖的人比买的人多。”在得胜沙经营儿童服饰的张女士无奈地说,在整个得胜沙市场里,近几年生意最不好的,童装算一个。“与2014年、2015年比,近两年销量至少降了两成。以前旺季每月营业额能上10万,现在每月的利润仅仅够租金和生活成本。有人做了一二十年童装,放弃了;也有人满怀期待进来,他们不知道童装生意水有多深。我们是做的时间久了,才能勉强支撑。”

“我2010年开始在得胜沙卖女装,当时生意不错,其他市县的批发商,也比较喜欢跟我拿货。但2015年开始,来拿货的越来越少,我打电话问才知道,他们大多从网上订货了,价格比在这批发便宜。”在得胜沙经营女装的胡女士透露,现在市场里卖女装的商铺,主要靠一些回头客不定期拿货支撑,“现在整个行业都不怎么好做,所以来批发女装的顾客,需求量也远远不如以前。”

同样在得胜沙卖女装的王先生介绍,他2013年在得胜沙租下铺面,当时行业景气,租金每月3000多元。“当时生意好,每月3000元的租金可以接受。但现在整个批发市场不景气,赚不了多少钱,每月3000元的租金就成了我们的负担。”王先生说,除去成本,现在每个月赚的钱,基本上都用来交租了,“因为库房里压的货和违约押金,又不能说不干就不干。”

走访中记者发现,得胜沙批发商场里,像王先生这样进退两难的商户,不在少数。面对数量不少的库存投入和铺面租赁违约金,只能选择在越来越小的利润空间里勉强经营。

商场无奈

租金从每月三四千降到一千八,依然有空铺面

记者通过一则铺面招租启事,联系到了得胜沙一家批发商场的工作人员。“十多年前,我们商场的月租是3000-4000元,现在降到1800元/月,依然没人租,铺面还空着7间。”该商场工作人员李开海介绍,随着电子商务的快速发展,得胜沙里的商户,大多在走下坡路。

“很多小商户近几年来经营状况不好,赚不了多少钱,时不时会提出晚点交租,我们也会谅解。”李开海说,他在得胜沙工作了近30年,见证了商场最鼎盛时期到如今营业状况一年不如一年。“批发档口的老板货卖不动、日益上涨的经营成本和市场竞争力越来越小的盈利空间……近几年我们商场的顾客流失非常严重,一些做得比较大的商户也转型做线上的销售,现在市场里,经常可以看到有快递小哥来回奔波。”



商场贴出招租启事



如今的得胜沙步行街



步行街一侧的童装店铺



上午10点没多少人逛街

打开销路

同时开网店做微商,营业额一半来自线上销售

记者来到一家在得胜沙做服装生意十多年的店铺,一开始是老板夫妇两人从广州进货,辛辛苦苦打下不错的基础。“以前进货辛苦不算啥,毕竟生意好客人多;如今店里每天就稀稀拉拉的几个顾客,都没了销售的热情。”服装店的老板坦言,“这几年生意明显差了许多,以前好的时候,一天能卖上百件衣服,现在每个月差不多有五六天是一整天都不‘开张’的。”为了跟上时代的步伐,店老板女儿接过生意后,还开了网店、当微商,拓宽销售渠道。“现在,我们店的营业额,有一半来自网络销售。坐在店里,手机接单、招呼顾客两不误,每天晚上再打包发货。”这位“店二代”说道。

“依靠电商平台销售,要有大量库存和齐全的种类来支撑,否则在激烈的竞争下,想要打开局面也不是一件易事。”李开海透露,在得胜沙的商户中,通过电商平台能够打开销路的,大多是和工厂联系较密切的大商户。

专家看法

结合本土优势特色,打造海南批发市场独特品牌

海南师范大学经济与管理学院教授索红表示,随着社会的发展,电子商务领域的繁荣,物流业的兴盛,传统批发市场的衰落是不可避免的,“全国不少中大型城市的批发市场,已经走上转型升级之路。但是,这条路无法完全复制。”

“虽然一些商户通过电商平台打开了销路,但对于大部分个体商户来说,没有系统的考量而加入电商大军,也是极其容易被淹没的。”索红建议,海南传统批发市场的转型和升级,应该结合海南本土特色发展,“岛内的综合性传统批发市场,可以向专业性批发市场发展,结合海南独特的旅游区位优势,在政府部门的支持下,从货源到运输再到销售,形成系统的销售网络,打造海南批发市场独特的品牌,从而带动相关产业链的发展。”