

电商卖家的艰难时刻:其实没得挑

做生意做得多有没有用?这个答案因人而异,但可以肯定的是,销售额不能拿来交租、支付工资。一盘生意,最重要的目的是赚钱,最根本的指标是盈利。

可悲的是,即便是怀着个销售规模上涨的幻想,眼下对于电商卖家来说都有点奢侈。最新的市场数据显示,今年第一季度和第二季度同比去年的网上购物交易额只增长了28%~30%,这个市场正慢慢进入到一个稳定增长期。

久未露面的刘强东,一出现就问“大家是不是过得越来越好”,回应者寥寥。笔者在想,如果马云也来喊一句“让天下没有难做的生意”,结果又是如何呢?

电商经营的环境正变得愈来愈困难,只有少数人能成功,这是行内外达成的共识。艾瑞杨伟庆说,很多人在四

五年前过得很不错,因为当时整个行业都处于快速增长中,几乎每个人都能享受到来自电子商务订单量和每个人订单额的增长带来的红利效应。但从去年开始,这个市场发生了一些变化,这个变化不只是垂直B2C经营不下去而倒闭,而是“中国电子商务的增长没有我们原来预计的那么快”。

原材料价格、工资、营销成本、水电费样样在上涨……不利因素令卖家经营环境日益艰难,这些在过去并非没有发生,但在快速崛起的中国消费市场的宏观利好下,这些因素被淡化了。而如今,市场增速在下降,竞争者总量又在增加;收入萎缩、成本上涨;双边受袭下,整个行业进入了一个极速淘汰弱留强的过程。

好一点的,如传统品牌,背靠大树有

人输血,电商业务不过是开拓销售渠道的一个战略手段,盈利不是那么迫切,操盘手虽然心累,到底还不用操心“收拾包袱”之类的绝路。

最左右为难的是一心押注电子商务的独行侠,比如淘品牌,要不“顶住”,要不卖掉,最后一条是“上市”。最近某家淘品牌一直在对外放风其迅速增长的销售额,笔者后来一打听原来是找了保荐人计划上市,在造势。

为什么要上市?因为“没得挑”——核心业务越做越艰难,赚得越来越少,卖又卖不掉,不如奋力一搏,上市看看能不能杀出一条血路。至少到最后,还能博个知名度或概念。

“没得挑”的除了未来的发展方向,对于电商卖家来说,还有和平台之间错综复杂的关系。流量的成本越来越昂贵,平台

的态度越来越强势,二选一早不是什么新闻,事实是卖家可以选择的平台越来越少、越来越集中。电商做得越来越像传统的零售生意,流量成本和租金的意义无异,商场的促销节日和电商的价格战没什么区别,各种成本增加至经营者想离开但又离不开的两难局面,其实他们也“无得拣”。在规则制定者的世界里,他们其实是弱小的,微信上的淘宝客说关就关了,他们又能怎么样?

小平台变成了大平台,小卖家变成了大卖家,但话事的是谁?未来,卖家的多平台布局是必然之势。但对很多卖家来说,掐着手中那一点预算,左计右计赚个生计,到头来赚不赚钱,还是要看马云、东哥等人的算盘怎么打。在开放和公平的电商生态来临之前,现在的电商卖家,很难。 南都经济评论员 谢睿

创业板就是大股东的套现板

华谊兄弟近日公告称,公司收到实际控制人、控股股东之一王中军有关减持股份的告知函。王中军分别于8月16日和20日,通过大宗交易系统减持公司无限售流通股合计800万股和300万股,减持均价分别为36.09元、37.38元,减持数量占公司总股本的1.82%。以此计算,王中军本次套现金额约为4.01亿元。

华谊兄弟不仅并购大手笔,股东减持也是毫不手软。大股东马云减持,是为了

“改善生活”。巧合的是,华谊兄弟针对近日公司董事长王中军的减持又发明了另外一种“神回复”：“因为孩子工作、个人理财、投资新项目所致。”大手笔就是大手笔,王中军为孩子找工作就需要套现几个亿,厉害吧!

如今,多数创业板公司迈入全流通行列,创业板大股东的限售股解禁套现,是其权益,普通投资者也只有“羡慕嫉妒恨”的份儿。王中军此时选择套现股票,显然

并非是为孩子找工作,含着金钥匙的富二代还需要苦逼地工作吗?大家都清楚,当年葛优“跳槽”,曾引发华谊兄弟股价“跳水”。旗下艺人姚晨因为上半年待产、生子,缺少了这一赚钱生力军,公司艺人经纪业务收入也颇受影响。然而,7月下旬,华谊兄弟公布收购手游公司银汉科技的计划之后,从文化传媒概念股摇身一变成了炙手可热的手游概念股,股价连续三天涨停,再次创出其历史天价。股价涨

了,当然刺激大股东的减持欲望。大股东此时不减持,更待何时?

创业板开板近四年来,背负着“中国式纳斯达克”的名头,摆了一个优雅的POSE精彩亮相。这几年来,300多家创业板上市公司共孵化了近千名身家超过1亿元的原始股东。然而,股票发得滥了,业绩变得差了,股价跌得惨了。创业板,已经沦为少数人的套现板,广大股民的伤心板。 郑州晚报记者 徐刚领

《郑州能买到真的阳澄湖大闸蟹吗?》追踪 “螃蟹大鳄”百蟹汇落户郑州 正宗的阳澄湖大闸蟹9月中旬上市

本报8月21日AA06版刊登《郑州能买到真的阳澄湖大闸蟹吗?》一文后,引起不少读者热议。昨日,记者进一步调查发现,以直销正宗阳澄湖大闸蟹而闻名的“螃蟹大鳄”百蟹汇已经落户郑州。 郑州晚报记者 王一品

1 “苏州百蟹汇”开设的中原直营店

吃大闸蟹、品中秋月饼……今年,郑州人想吃肥美、正宗的阳澄湖大闸蟹不必再四处寻找,更不用担心被冒仿者欺骗,只要打个电话,便立刻搞定。

日前,阳澄湖大闸蟹行业协会副会长单位“苏州百蟹汇”开设的中原直营店,在郑州二七区中原东路开业。这意味着各种规格的正宗阳澄湖大闸蟹,将在金秋来到郑州“蟹粉”身边。

近年来,一到秋季螃蟹上市时,便有

不同产地的大闸蟹抢滩市场,尤以苏州阳澄湖大闸蟹名气最大。然而,对郑州市民来说,能有人吃到正宗的阳澄湖大闸蟹呢?

在鱼目混珠、良莠不齐的大闸蟹市场,卖家都标榜自家的蟹最正宗。一些爱吃大闸蟹的消费者屡屡受骗,最后甚至不再敢轻易购买。眼看着大闸蟹销售市场的秩序越来越混乱,为此,本报将携手“百蟹汇”,为郑州市民特别定制了货真价实的阳澄湖大闸蟹。

2 百蟹汇在阳澄湖是第一养殖大户

据了解,百蟹汇成立于1992年,坐落于闻名中外的阳澄湖畔,并且是苏州阳澄湖行业协会副会长单位,拥有“百蟹汇”国家注册商标,是阳澄湖行业重点推荐品牌。

百蟹汇从事阳澄湖优质淡水产品的开发、生态养殖及销售,主要产品就是阳澄湖大闸蟹。公司拥有2000多亩大闸蟹成蟹养殖基地,在阳澄湖是第一养殖大户。养殖基地位于阳澄湖东湖,地理位置相对

独立,水质清澈,水草茂盛,处于鱼、虾、螺、蚌较丰富的水域。因此,所销售的大闸蟹,个大膘肥、色泽鲜明、肉嫩膏满、毛足金黄,是蟹中之王。

百蟹汇秉承“品质就是生命”的产品观,采用全程可追踪系统,以确保每一只大闸蟹的质量。公司本着“一切以客户满意为根本”的思想,倡导绿色、营养、健康的理念,旨在让中国大闸蟹美食文化传遍世界每一个角落。

3 将举行“万人抢蟹”大型促销

据苏州阳澄湖三阳蟹业有限公司郑州地区负责人康经理介绍,百蟹汇牌大闸蟹全国连锁机构是苏州水产业知名品牌,是中国大闸蟹饮食文化的先行者。此番在郑州开设直营店,就是希望以企业的诚信服务和原汁原味的阳澄湖大闸蟹来满足广大中原消费者的需求。

康经理表示,今年阳澄湖大闸蟹预

计9月16日左右上市,现在已经开始预售。届时,为了回馈郑州消费者,还会举行“万人抢蟹”大型促销活动。当记者问及促销价格时,他说:“任何促销活动都是为了赢得好口碑,百蟹汇也不例外。希望我们的阳澄湖大闸蟹能借此扬名郑州,甚至整个中原市场。同时,也想让真正的‘蟹粉’能够买到物美价廉的美味大闸蟹。”

4 “蟹礼券”全国通用,品蟹无忧

郑州晚报携手百蟹汇共同推出的“蟹礼券”已经可以开始订购了。428元、628元、1088元、1388元等不同价位的“蟹礼券”,可在百蟹汇全国各大直营店通用。另外,凡于8月22日~9月19日期间每天购买特

定产品的前10名消费者,还可获赠“品尝邀请券”,当天可凭券到百蟹汇直营店现场品尝大闸蟹。

一券在手,全国通用,品蟹无忧。送亲友一份“蟹礼券”,大方又贴心,堪称是中秋礼遇之首选。