



外贸瓷器仓库淘宝记

惊艳

受挫

收获

上千种花里胡哨的货品 让我热血沸腾

待我走进仓库时,一男一女已经等在门口,彬彬有礼地跟我说,让我随便看看。几乎没有客套,我就杀进了仓库——大,果然大。就跟我想像的差不多,一人多高的货架非常简陋,上面密密麻麻摆满各种瓷器。在冲过密密麻麻大概10排货架之后,我终于看到所谓的仓库陈列室,毛估估大约五六十平方米吧,展示台是朴素的砖块打底+木隔板。当然这些并不重要,重要的是,上千种花里胡哨的货品让我热血沸腾。

后来根据同去的朋友形容,“只见人影一闪,你已经蹲在瓷器堆里了,满眼花痴地说,这个我要,这个我要,这个我也要……”五分钟后,跟着进来记单子的女孩子已经记满了整整3张的清单:全手工绘制出口荷兰的香水百合餐具一套,包括大中小餐碟各一,碗大中小各一,底色一律是热烈的金黄色,手绘的百合花瓣舒展开来,构成一副灿烂的图案;手工绘制出口法国的生如夏花餐具一套,包括一个法国电影里才能看到的那种画满玫瑰花的水钵和几个大小不一,一角画着一朵盛放的玫瑰花的碟子,手工绘制让每个盘子的图案都显得有些不同,玫瑰花瓣边缘是淡淡往四处晕开的感觉,相当唯美;2个铁皮洒水壶,壶身是浅蓝色的手绘欧式花园,香草遍地之外,还有蜻蜓停在壶嘴上……

在靠墙的一排木架子上,我又有了新发现,两个小天使,一大一小,每人手上拿着一朵鲜花,好像刚从花园回来的样子。小姑娘告

诉我这也是手工做成而非模具压成的,细看能发现每个小姑娘表情都不一样。我选了两个露着神秘浅笑的小天使,嘴角向上勾,满脸不在乎的样子;还有一个胖乎乎拿着书却无心看书的小姑娘,转过来,背后是个小烛台,小姑娘身上有零星的镂空,正好让烛光淡淡地从肚子里透出来。在另一侧靠墙的木架子上,我又顺手拿下了一块小黑板,小黑板上部是幅装饰画,几个做得很逼真的啤酒桶随意倒在画上的墙边,下面留出的位置正好是个小留言板。一转身,一不小心又看中了一个镂空小花漆白的木质托盘……

正当我奋力在瓷海中拼搏的时候,透过展示厅的缝隙,我看到最靠后的仓库货架上有一整排花式各异的碗碟杯子,咦,怎么展示区没呢?小姑娘很负责任地告诉我,那些都是次品,有些是运过来磕坏了。店里销售的大部分瓷器都是釉下彩的,可以放进微波炉,也可以直接盛菜,但如果破釉,就不行了。所以这些次品一般是不销售的。

我垫着脚摸进那一排特别狭窄的货架,居然从里面挑到了好货:一个手绘卡通狮子的大马克杯;两个四边往上翘,画着小碎花的碟子以及几个小钵。这时那个主管模样的男孩子走过来,很细心地在这些满是灰尘的瓷器上摸了一遍,告诉我次品在哪里,是不是能接受,并表示这些次品会给我一个好价钱。

至此,购货单超过了4页。

卖给我38元一个的碟子, 卖给批发买家才9元

小姑娘告诉我,确定清单之后,我就可以坐到他们的工作室里,等着他们从仓库发货了。她们会给我点好货,包装好,算好价钱,放到车上,总一条龙服务就是了。

闲下来的我,很不安分地东看看,西看看。很快,我被摊在桌子上的一份清单吸引了,似乎是一个外地消费者的购物清单。随手翻了一下,迅速发现了问题。譬如,我的两个持花小天使,价格是138元,而她的才48元;而我的一个38元的碟子,卖给她才9元。我有些愤怒了:“为什么我的要这么贵?”小姑娘显然没听明白我的意思,一边闷头算价格一边跟我说,我会给你打折的。探头一看,给我打的是9折。

这时候配货的男孩子回来了,看到我正在翻动的这份单子相当慌张,连忙跟我说,这个是我们的批发单子,这位是我们的批发买家,所以价格是跟你们不同的。

“不同,也不能给她3折,给我9折啊。”我有些忿忿然。

“那给你8折吧,这个是会员的最低折扣了,一般要满2000元才打8折的。批发买家是不同的啊,他们每周都要从我们这里拿几千块钱货呢。”男孩子跟我说。

“那也相去太远了!你们也太暴利了。批给她3折,要卖我8折,你们的进价简直低得不好说嘛!”我突然间觉得自己的心态被搞坏了,也许我买的東西,真正价值连1折都不到。

“其实你可以这次不要买,慢慢去比较一下,网上这些店卖的都是什么价格,杭州那些开在街上的店同样的东西又卖什么价格。然后你也许会有不同想法呢?”这个男孩子慢条斯理地使用了欲擒故纵这一招。

我想起自己徘徊在众安桥一家家居店里为一个几百块的英式砂锅拿捏不定主意的情形。是啊,市面上不都这么卖嘛?还有卖更贵的呢!

我回头看了看那些漂亮的碟子,迅速摆正了心态,软软地说,那好吧,我都要了,但是你要给我7.5折哦。

拔出1000多元钱, 搬回了两大箱叮叮当当的瓷器

结局怎样?
当然是所谓皆大欢喜拉。男孩子请示了老板,自然是同意。于是我拔出1000多元钱,搬回了两大箱叮叮当当的瓷器。

在装箱这会儿,我再次领略到了这家店的神奇。还是这个男孩子,一边包扎一边跟我说,其实宜家的东西,并非高档货,在北欧只是适合那些刚迁徙到一个新城市的青年。

乘着我的嘴没有合拢这当儿,他又跟我说,知道无印良品这个牌子么?是个日本牌子,有瓷器卖,在上海有专卖店,你知道瓷器能做得精致到什么程度吗?就是毫无瑕疵,就跟它的名字一样。我们店里的瓷器都是外单的,事实上是有些瑕疵被退回的,我们进货的那个厂,基本上都是做出口欧洲的工艺品,老外要求高,一发现有次就要退回。工厂一开窑,就是上万件东西,被退回来几十、几百件也是正常的。有些次可能因为手绘画画坏了一点,有些可能烧制的时候出了点问题,釉的厚薄不均什么的,虽然不影响使用,但跟无印良品比啊,差远了。对了,另外还有皇家道尔顿和WEGWOOD,杭州都有,也是好东西啊……

我敢发誓,这是我见过最有专业钻研意识的网络卖家,我的佩服之情啊,真是犹如滔滔江水。然而,这两人,还只是伙计,老板呢,高明到了什么程度?后来小姑娘偷偷告诉我,这个仓库的老板是一个翻译师,经常去国外,所以才有

机会接触到这么多的欧洲瓷器单子。老板还经常带他们去上海等地考察市场,店里那些瓷器漂亮的名字,也大半出自老板的创意。

当我回到家的时候,电子信箱里收到了一份来自这个店铺的EMAIL,希望吸收我作为会员。除了填写密密麻麻的会员单之外,好处不少,譬如,第一时间通知新货上架,购物打折之后还有返点,返回的点数可以当现金用等等等等。

举手之劳嘛,我当然填好发回。于是,几天后,我又收到来自他们的一封邮件,告诉我上次购物积分有300分(到现在还没弄清楚怎么算的),可以换购30元的产品。

于是,借着换购产品的名头,仅仅过了几天,我又拉上一个同事去了一趟。小姑娘很体贴地跟我说,你同事,也享受你的折扣吧。当我们两个各手持两张购物单递过去的时候,小姑娘指着电脑笑着说,你看,这个买家真有意思啊,跟我说,你们怎么这么快又上新品了,怎么都这么好看啊,做人怎么这么难啊……

新品?我马上感受到了心跳加快。

是啊,小姑娘指了指还没进仓库的箱子,都在那儿呢,有些还没发出来呢。

我迅速扑向那堆箱子。

天哪,做人怎么这么难啊。