

(上接 C1 版)

一笔代购 赚了兩万块

记者帮 CLASSIC 算了一下,这一笔代购做下来,她能赚 2 万元左右。CLASSIC 说,这下子一年的花销有保障了,不用再伸手找父母要了。不过,CLASSIC 一向不是省吃俭用的女孩子,她早已经看中了一款诺基亚最新款手机。“欧洲这边的折扣比国内要大得多,接下来,我想做法国 DIOR、CHANEL 5 折货品代购。这个要付出的本钱估计要大得多,我只好请朋友们再帮我筹款了。”

既然代购这么赚钱,是不是人人都可以做的? CLASSIC 说,自己的同学中就有很多人想做代购,不过他们只有三分钟热度,这是不够的。代购看起来好玩,其实最大的困难就是麻烦。“一下子接到几千个订单,你要有足够的耐心记下他们的需求,绝对不能弄错,否则自己就要倒贴钱。每天有几百个人看你的帖子,在帖子上留言,你得一一回复,手指都会敲肿。幸好我还有上海的朋友肯帮我,他们帮我借钱,帮我把邮件一一寄到 MM 各自的地点,这实在是一件烦琐的体力活。做代购就是要有足够的细心加耐心。”

代购增进了 人与人之间的情感

CLASSIC 说自己印象最深的一次,是有一个无锡的男孩子想要定一条心型的水晶项链,想在 7 月底送给他喜欢的女孩子。这个款式他是在网上看到的,国内的专柜根本买不到。CLASSIC 说,男孩子还在帖子里流露出很多对这个女孩子的爱慕之意,再三叮嘱自己一定要买到这一款。烈日炎炎的柏林街头,CLASSIC 为了这款水晶项链奔走十多趟,仍然没有现货。最后的那一次,她坐在柏林熙熙攘攘的大街上,几乎已经打算放弃替他购买的念头,想来想去觉得对不起这个痴情的男孩子,只好硬着头皮又去店里问。已经对她非常熟悉的售货小姐远远就喊她,这款水晶项链已经到货了,一个店只配了一个,这是特意为她留的!

CLASSIC 说,做代购最大的收获就是感受到人与人之间的脉脉温情。帮助别人完成心愿,自己心里也会充实而温暖。



代购, 眼下最时髦的 购买方式

国外大牌打折 引发代购热潮

自 6 月底开始,全球迎来打折季,特别是众多大牌,纷纷在此时清仓出货,引得购物狂人倾城出动。

OnlyLady 网站上,“法国 Chanel 对折”、“德国施华洛世奇 5 折”、“香港 TOD'S 特价”……这些极具煽动性的字眼,为做代购生意的人们招徕定单无数。

据网络上的血拼达人介绍,6 月 28 日法国夏季促销第一天,Chanel 和 Dior 两家的首饰、包袋、服饰,各有部分款式对折。打折第一天,有些款式就被抢了个空。在德国,施华洛世奇水晶也卖疯了。这个奥地利品牌在欧洲的售价数德国最低,而且,最近它又打折了!据说施华洛世奇打折第一天,杜塞尔多夫市国王大道上的专卖店 9 点半才开门,但不到 9 点钟,就有人开始排队了。尽管人多,但秩序很好,没有人哄抢。到第一天傍晚,打折柜台里已空无一物。在德国做代购生意的人最近定单不断,常常一买就是几千元的货。斯图加特附近,BOSS 男士衬衣每件 15 欧元,MISSISSIXTY 的牛仔裤花 5 欧就能买到。这样的价格,简直要叫人疯狂。

经常往返香港、杭州两地的媒体人林女士说,香港的购物节从 6 月 24 日开始,直到 8 月中旬结束。大街小巷处处可见的“50%OFF”非常吸引眼球,6 月 22 日,香港的 MNG 开始全线打折,但丽柏店比其他店提早一天挂上了打折的招牌,因此引起全城哄动,连不少电视台

主持人都加入了抢购行列。短短几个小时,有些货品就卖断了。丽柏广场里, Marc Jacobs、Paul Smith、Carols & Marlin 等大牌的大部分过季商品开始打 7 折,但夏装还没有纳入减价范围;中国大酒店里的 Burberry 秋装最低减至 5 折,部分鞋子、包袋减至 7 折;IT、Max & Co 也都是 5 折起;连 TOD'S 都在打 6 折;最令人兴奋的,莫过于 GUCCI 的部分款式打对折。

代购成为当下 最时尚的购物方式

“这么大的太阳,在杭州逛商场太没意思;想去香港吧,自己又没时间,虽然我心里做梦都想去铜锣湾狂买一通。”在外贸公司工作的袁小姐最近迷上了网络代购,她说自己上个月定的一套水芝澳(H2O)补水系列,在杭州商场里的优惠价是 700 元左右,但在香港买的话,这个套装只要 350 港币,而香港的商场还有 9 折优惠,如此再乘上 1.05 的汇率和 1.06 的代购费率后,即便再加上 30 元的邮费,也就是 380 元人民币,比本市优惠价低了整整 300 多元。“我们一个办公室就订了 5 套,这样算下来,一共省下了 1500 多元呢!而且所有操作都在网上进行,还免去了打折期间在商场里排队付账的麻烦。”

自去年以来,一股网络代购的风潮正悄悄地在杭城时尚一族蔓延。从 45 元一个的英国产 THE BODY SHOP 搓脚刷到 2900 元一套的 SK-II 美白套装,这些名牌产品只要在某地一有“特价”、“打折”的活动,网上关于代购的帖子便多如牛

毛,跟贴者无数。甚至有专职代购者频繁往返于香港、杭州,替杭州的 MM 买回便宜的名牌货,生意做得大的,一个月能赚上七八千,收入压根不比白领差。

“这几年,随着大牌频繁进驻中国,人们对大牌商品有了充分的认识,也渴望能拥有大牌的货品。相对于国内的市场来说,大牌在国外运作时间长发展较成熟,其折扣力度和频繁程度要远远高于国内市场。这也是人们常说的国外货比国内便宜。而我国香港由于是免税区,化妆品价格同样比内地低很多,代购便因此应运而生。”上海著名女性网站 ONLY-LADY 相关负责人陈晓蕾认为代购的风行契合了时尚一族的消费需求。

记者发现,在 Onlylady 等著名的时尚网站上,从今年年初开始,“代购港澳化妆品”就已经成为了热门话题,许多代购帖子的回帖率都要高到六七百个。淘宝网也推出了香港代购业务。网站称,可代购的香港商家包括香港主要商业中心尖沙咀、铜锣湾、女人街和花园街等地的店铺,申请代购的用户享受“支付宝”的全额赔付保证,并直接向淘宝网的“香港街”提供代购店铺名称、商品品牌、型号,香港店铺不会额外收取任何手续费。eBay 易趣也推出了跨国代购活动——“全球血拼”,该活动分别设有韩国站、德国站、澳大利亚站、荷兰站、中国香港站、中国台湾站,各大站点均有 eBay 在其他国家和地区超级大卖家的热销商品,包括珠宝、香水、电玩、彩妆、护肤品、特色食品等。

