



08年12月15日下午2时,往年十分热闹的义乌国际商贸城此时显得有些冷清。



陈子锦

## 陈子锦:明年是玩具工厂真正的冬天

陈子锦,广东人,在广东有一家加工圣诞玩具的工厂,原先主要做来料加工。三年前,为了争取销售这部分的利润,他自创了一个叫“小天使”的玩具品牌,设计成成品出售,并来义乌国际商贸城开了一家店。

### 接不到订单,玩具厂的日子不好过

圣诞礼品销售的生意难做,靠加工圣诞礼品的工厂的生存状态也举步维艰。

陈子锦的店位于义乌国际商贸城一区三楼,一排店看过去,他的店很是显眼。那些漂亮的圣诞花环、憨态可掬的圣诞老人,仿佛一下子跳到你的眼前来了,让人应接不暇。一旁的摄影记者连忙掏出相机拍照,称赞这里的商品拍起来“比较有感觉”。

陈子锦坐在一方红木桌子前,没有吭声。他的眼睛盯着面前的这台IBM电脑,眼中满是笑意。那意思仿佛在说,“我自己的产品我知道,拍出来肯定漂亮。”

只不过,往年此时,这些漂亮的圣诞花环早就出现在了大洋彼岸那些欧美人的家里,而今它们究竟

何去何从?

陈子锦三年前来义乌开店,主要做的就是圣诞礼品销售,而产品全部来自广东。

在他看来,六七年前,玩具加工这门生意很好做,老外来下定单,他们只需保质保量按时完成就OK了,简直就是“闭着眼睛赚钱”。

但是,陈子锦渐渐发现,老外们花几元人民币买走他加工好的玫瑰花环,转手运到那些欧盟国家,连包装都不用拆,就能卖到十几美元甚至几十美元。而自己竟然处于这条链子的最底端,赚取的利润仅够糊口。

于是三年前,他们开始想办法创立了自己的品牌——“小天使”,不再像以前那样只做单纯的加工,而是设计成成品出售。

现在的经济环境,陈子锦也是看在眼里。他说,前不久他的朋友给他打电话,说深圳有一家大型玩具厂倒闭了,一千多工人没了工作。每次听到这样的消息,他说自己总是胸口一紧。

### 明年的一切还都是未知数

眼下,他的销售还不算太难,“定单早在五六月

份就完成了,今年的货基本上该走的都走了,倒是明年会怎样,现在谁也说不清楚。”

陈子锦是这样解释的,这些来自欧美国家的进口商早在六七月间就已经提前采购了今年圣诞所需的礼品数量,如果圣诞节销量不乐观,势必影响到明年的定货。他们到底会定多少?喜欢定怎样的货品?这一切都是未知数。

陈子锦说,圣诞礼品对外国人来说是必需品,就和油盐酱醋茶一样。再穷困潦倒的家庭,“过年”的时候,总会准备一颗圣诞树以及几只圣诞袜。而对于中国人来说,圣诞礼品依然还是属于“奢侈品”,并不是说价格有多贵,而是生活中可有可无的东西。

正是因为这样的“可有可无”,像他这样以外贸为主的企业在面对危机的时候才会面临两难的处境:坚持做外贸吧,等于“守株待兔”,别人有肉骨头吃,自己才能喝一点汤;转做内销吧,市场虽然广阔,但是要培养国人的圣诞消费习惯,似乎有很长的路要走。

想来想去,陈子锦还是决定要两条腿一起走:坚持做外贸,趁着空闲,他开始自学阿拉伯语和韩语,准备向那些非英语国家进军;至于内销,可能涉及到产品的转型等等很多事,是必须要从长计议的。

### 【链接】

1、“圣诞购物季”(一般来说是从感恩节次日到圣诞节)是美国零售商一年当中最重视的销售高峰。从目前美国的商品零售额趋势来看,今年恐怕是凶多吉少,美国零售企业很可能遭遇自上世纪80年代初以来最为冷清的一个“圣诞购物季”。

2、圣诞节是欧美西方国家一年中最重要的节日,也是零售商及礼品上游制造商最看好的销售旺季,因为这段时间的销售总额往往会在全年的销售总额中占很大比例。然而,受金融危机影响,欧美国家的市民不得不捂紧腰包,今年的圣诞购物季被金融危机的寒风吹得冷淡萧条。

3、英国商会日前在对5000家公司进行第三季度调查后公布报告说,近来英国消费信心降低,就业形

势严峻,制造业和服务业境况低迷,英国经济处于“萧条风险之中”。英国的零售业也出现销售疲软趋势。

4、英国一家市场分析机构的最新报告认为,今年圣诞节将是近几十年来最萧条的一个圣诞节。离圣诞节还有两个月,英国各地不少大商店就挂出了“清仓甩卖”、让利50%甚至70%的招牌,以早日下手争取客源。

5、一项由路透社和佐格比国际民意调查所联手开展的民意调查结果显示,准备削减购买礼物支出的调查对象人数是有意增多这一支出者人数的6倍。美国零售商正强打精神面对近30年来最萧条的节日销售季。

