

生产商试水零售市场,消费者乐捡便宜货 专家:当心以次充好和售后麻烦

抛开“二道贩子” 工厂店“当垆卖酒”

低价购名牌,谁能不动心?今年初来长沙上学的李慧,在黄兴路步行街一家工厂店只花了50多元便购得一件名牌T恤,喜不自胜。

记者调查发现,名为“工厂店”的这一商业业态正在长沙大街小巷风生水起,涉及到服装、眼镜、手机等多个品类。它们以“低价也能购品牌”为杀手锏,挑起市民的消费欲望。

与以往不同,这次的“价格杀手”不是经销商,而是生产厂家。他们抛弃代理商走向“全直营”,试水利润率颇高的商业零售领域。■见习记者 潘海涛

观察

厂家旨在控制终端

几乎在工厂店快速崛起的同时,长沙市场众多品牌服装店出现了关门潮。在季末打折季里,工厂店是否只是顺应厂家促销的产物,最终难逃昙花一现的命运?

湖南商学院教授尹元元持否定看法。他表示,经济寒冬下,厂家推出工厂店这种模式一方面希望借此减少库存,另一方面,在渠道为王的商业时代里,此举还能促进这些传统制造企业进入利润率更高的商业零售领域,控制市场终端。

“工厂店不仅不会昙花一现,而且或将成为未来零售业的发展趋势所在”,友阿奥特莱斯总经理薛宏远乐观地表示,随着生活水平的提高,特别是私人小汽车的普及,落于城郊、价格又相对低廉的购物商场将成为消费者的宠儿。



9月4日晚,长沙黄兴路步行街,安踏工厂店全场打折洗货。 实习生唐俊摄

提醒

工厂店鱼龙混杂

在一家手机工厂店,细心的长沙市民朱小丽发现,尽管某手机价格在600元左右,但许多机型都是国产机、山寨机。

工厂店的商品与品牌专卖店有什么不同?质量、用料、做工等方面是否会稍逊一筹?会不会买到次品?她有着一系列疑问。

有着多年关注,研究工厂店商业业态的尹元元教授提醒,目前工厂店这种经营模式在国内尚不完善,大多企业只是将其作为消化库存的无奈之举,店内商品配置较为单一,经常出现劣质和以次充好的产品,货物陈旧,货量不足,还有售后服务不完善等众多问题。

拼价格

工厂店PK折扣店,谁比谁更低

商品来源的不同决定了两者价格的差异。折扣店打折的底线是进货价,而工厂店打折的底线则是加工费。折扣店的进货价包括了中间环节的利润,还有店铺的运营费用,这个花费一般是加工费的数倍。因此,拼价格,折扣店绝对“玩不过”工厂店。

何谓“工厂店”

“工厂店”即是工厂直接开设的店,工厂店的商品比商业街上同类商品价格便宜很多,主要经营产品是剩余或积压产品、过季产品等。

现象

各行业工厂店遍地开花

周末,长沙黄兴路步行街人潮涌动。四处林立的“某某品牌特卖工厂店”很抢眼。

低价也能购品牌。李慧兴奋地向记者介绍,“50多元买到一件名牌T恤,而且款式也还算新颖,比专卖店动不动一两百元的价格要实惠得多。”步行街某工厂店一导购员介绍,由于是厂家直销,所以价格比较实惠。

记者了解,目前星城长沙的“工厂店”模式几乎以大跃进的态势迅速崛起,以前一家店单枪匹马的局面也变成现在的成行成市。宝丽眼镜工厂店、天帅服饰工厂店、LU户外旅行用品工厂店……各行业工厂店遍地开花,仅在长沙被百度地图收入的就达21家。

调查

利润可观绝非亏本买卖

以低价为杀手锏,经济寒冬下,此举是否意味着厂家以价换量,做起了亏本买卖?

“工厂店其实不会亏本,相反还有不错的收益。”友阿集团董事会秘书、总裁办主任陈学文表示,尽管工厂店大多数商品价格低廉,但由于减去了中间环节,再加上大多工厂店远离城区,房租、物业等实际运营成本较低,薄利多销,这一巨大空间成为工厂店的财富密码。

一位业内人士透露,专卖店产品的零售价一般是成本价的3倍以上,国际大牌的加价比例甚至更高,举个例子说,一件零售价为300元的T恤,实际成本可能不足100元,从这方面看,工厂店推出3—4折扣便顺理成章了。

消费指南

体育用品最划算

由于线下工厂店与线上旗舰店如出一辙,记者以当当网为例,整理了部分消费用品,对比其折扣,仅供读者参考。

- 1、体育运动用品。并未过季的当年新款一般是6—7折,如果是一两年的存货,并且售卖不理想的情况下,则可能以2—3折处理。
- 2、手机。并未过季的当年新款一般是9折以上,过季手机多以7—8折出售。
- 3、衣服鞋类。并未过季的当年新款一般是9折,过季或者是存货,则多以4—5折处理。
- 4、电器。并未过季的当年新款一般是9折以上,过季产品多以6—8折处理。

名词解释



外币	钞买价	外币	钞买价
英镑	973.28	日元	7.8159
港币	81.01	加元	621.88
美元	628.35	澳元	628.33
瑞郎	642.82	欧元	772.12

(截止到9月4日18时,数据仅供参考)

外汇率由中国银行湖南省分行友情提供
中国銀行 BANK OF CHINA
 咨询电话: 0731-82580629
 100 中国银行网上银行提供个人跨境汇款服务

400-0731-529 www.xibanan.com 西班牙原瓶进口葡萄酒、橄榄油中国总代理 湖南西进进口贸易发展有限公司 长沙市西卡贸易(进出口)有限责任公司
 总公司地址:长沙市芙蓉路63号芙蓉花苑 电话:0731-84695138 招商电话:186-7310-8855