

//淮安一些只限发往江浙沪地区的熟龙虾,用“现烧龙虾专用保温泡沫箱”包装,尽可能的保留龙虾的鲜美。

徐州 东风村家家卖电脑桌

睢宁县是徐州市运河边上的一个省级贫困县,而下辖的沙集镇有一个东风村却相当富裕。大部分村民靠在淘宝网上经营网店,竟然使全村的年产值达到3亿元人民币。这个小村子的老老少少构成了徐州网络家具市场的主力军,其中又以做板式家具如电脑桌的最多,他们守着电脑,敲着键盘,一口一个“亲”和全国各地的买家进行交流,是经营网店的村民们每天的生存状态。

“没错,我就是东风村的。”卖家“研姐”告诉记者,“我们这里做板式家具是有历史的,质量好,售后好。”但是对于外界盛传的东风村因为竞争导致邻里关系紧张的事,“研姐”却不愿意发表评论。

宿迁 沐阳花卉也在网上开花

在沐阳县政府网站,首页的醒目位置就写着“花乡沐阳”。宿迁沐阳是全国最大的花木基地。依托于特色产业,宿迁的大部分淘宝卖家都选择售卖花卉产品,产品数量占到整个江苏的68%。“我们有自己的花田,也有自己的实体店。”很多宿迁卖家都会在跟买家沟通时强

调这一点。“现在一些防辐射植物,还有水培植物卖得比较好。”卖家“sh11595”笑言现在很多年轻人都比较懒,聊天的时候就会要求植物好养,不容易死。“一些年轻人把植物买回去没养几天就枯了,问我怎么办,有些没得救了看孩子也挺伤心的,会给重新补苗。”

淮安 小龙虾枕着冰块到南京

南京人爱吃小龙虾,其中很大一部分都来自淮安。时下正值吃龙虾的季节,在淮安人开的网店里,小龙虾也在热卖中。这些龙虾大多是用盱眙最富盛名的十三香调料烹熟,然后再用真空袋装走快递发货。还有一些只限发往江浙沪地区的熟龙虾,是用“现烧龙虾专用保温泡沫箱”包装,这种包装方式可以尽可能的保留龙虾的鲜美,但是在运输过程中易出现变质情况,因此只能发较近的地区。

有的时候,“盱眙虾妈妈”会在客运站的行李房里,将打包好的活

龙虾交给买家。“因为是活物,所以很多快递公司都不送,我们只能让客运车带给买家,买家要自己来取。费用20元。”“盱眙虾妈妈”说用这种模式她已经成功交易不少回,效果都不错。“盱眙虾妈妈”目前还是两钻卖家,他称呼自己的龙虾为“虾虾”,“虾虾”会用泡沫箱加冰块打包,冰块埋在底下。“盱眙到南京的客车很多,“盱眙虾妈妈”会根据顾客的需求,几点方便取货,就发相应的班次。“一般到南京几个小时就能送到,不能保证百分之百的存活率,最多1、2个死亡。”

南京 有人卖鲜花,有人卖内衣

在南京市雨花台区,有很多跟“花神”相关的地名:花神庙、花神湖、花神大道……在历史上这里就以花木繁多而著名。相传,朱元璋在南京定都后,为了让皇宮一年四季都有鲜花,下令派人寻找地方培育鲜花,城南中华门外两公里多的丘陵地带,因为土质、气候和地势都比较合适被选中,这便是后来的花神庙村。后来,花农为了祈求鲜花种植平安保收成,修建了一座庙堂,供奉百花仙子,花神庙因此而得名。在淘宝网,江苏卖家售卖的鲜花类商品有16万余件,其中南京卖家售卖的占到全省总量的38%。不过,在交通发达的今天,南京卖家店铺里的鲜花已经很少来自本地的花田。

“南京是江苏乃至华东地区的鲜花中转站。在南京有很多鲜花批发市场,花从云南等地空运过来,然后再被分流到镇江、扬州以及安徽等周边地区,而且鲜花的定价也都取决于南京的大批发商,拿货的人多价格就高,价格是浮动的。”“syflower”在南京做网上鲜花生意已经两年有余,目前是4钻卖家。他起床以后的第一件事就是去批发市场进货。“网上的花店可以在指定日期送花上门,自然买的人就多。”

在南京,很多网上花店都依托于实体店,因为鲜花保存时间短,所以小卖家们都是同城送货,只有商城的大卖家可以承诺送货货到较远的地区。但是在天气渐热的时候,城市的郊区或郊区就成了鲜花配送的死角。“马上到夏天了,比较远的地方比如六合地区我们就不怎么送了,送过去花都枯了,而且运费比较高,一般送一趟要加收80元钱。”“syflower”说。

交通影响了南京的网上花店,但是盐水鸭和电子产品卖得多,则取决于另一个因素:地缘。淘宝上全国86%的盐水鸭商品都是由南京卖家售卖的,虽然占比八成多。但是在网上盐水鸭其实并不好卖,南京只有34家网店在卖盐水鸭,其中不乏最近成交量为0的店面。

“现在在很多大城市的超市里都能买到盐水鸭,我们拿货在价格上也没有太多的优势,一只鸭子几十块钱,但是往往运费就要十几块,加上一般盐水鸭都要在25度以下保存,所以卖得并不是很好。”“jiang01”在网上经营了一家南京土特产店,在他的店铺里卖得最好的不是盐水鸭,而是袋装的鸭珍小趣系列产品,这些十几块钱类似于零食的南京美味月销量都在几百件。

从全国范围来看,江苏的电子产品销售量远远不及广东,但是南京却在江苏范围内占有绝对的优势,超过45%。这也与珠江路电子一条街密不可分,不少网店在珠江路都有自己的实体店,掌柜们早上去珠江路开店,顺便打开电脑开始一天的网上经营,两不误。

一大早,南京人“水精灵亮晶晶”将店铺里刚刚批发来的内衣整理上架,打开店门开始了新的一天。“水精灵亮晶晶”在广东做内衣生意已经几年时间了,他在汕头有一个自己的实体店,近两年还开辟了网上销售渠道。

在网上买内衣,几年前还是很多人不敢想的事情。但是随着商店里的内衣越来越贵,网上的内衣价格则显得“可爱”多了。淘宝数据显示,在全国有261万件内衣商品,其中广东占了24%,江苏占了10%,南京无疑是江苏省内最大的网上内衣销售地,内衣产品占全省的四分之一。南京生产内衣的厂家并不多,很多南京的卖家都从广东进货。“我现在在的广东汕头,就是做内衣的大本营,一片全是内衣产地”“水精灵亮晶晶”很感慨:“我在广东遇到了很多南京卖家,有些甚至是组团去广东进货。”谈到为什么有这么多南京卖家选择卖内衣,“水精灵亮晶晶”很自豪,认为这代表了一个城市的观念开放程度。

虽然现在已经很少回南京了,但是“水精灵亮晶晶”还保留了浓厚的家乡情结。“不要说南京卖家了,整个江苏省的买家来我这买东西,我都是包邮的。”

南京:盐水鸭、鲜花、内衣

苏州:婚纱、羽绒服、螃蟹

无锡:紫砂、电动车

常州:灯饰、地板、门票

镇江:醋制品

扬州:毛绒玩具

泰州:麻将、肉脯

南通:家纺

盐城:醉蟹

淮安:龙虾、捆蹄

宿迁:花卉

连云港:水晶、海鲜

徐州:家具

扬州

毛绒玩具产得多卖得多

“其实在扬州当地的玩具批发市场买毛绒玩具,要比在网上便宜。”为了准备婚礼,网友“伶伶”专门去了一趟扬州,“我以前也会在网上一买一两个毛绒玩具,选的都是扬州卖家,这次去了一趟扬州才发现,没有扬州人会在网上买毛绒玩具。”

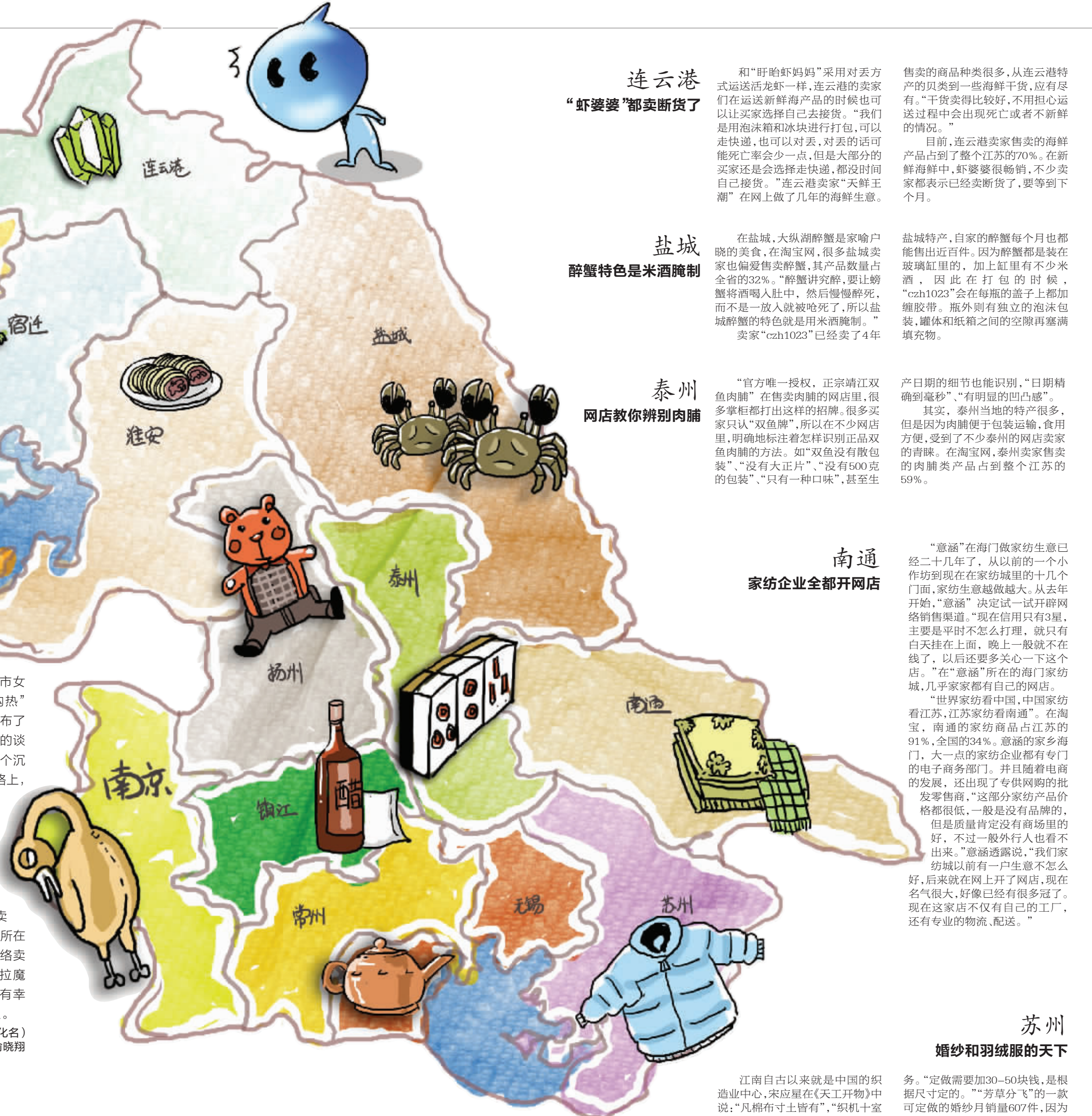
即便如此,扬州卖家在网上售卖的毛绒玩具依旧很有市场。“我们扬州是毛绒玩具之乡,进货便宜,价格自然比其他地区店铺优惠。”“小熊薇薇”网店的掌柜说。在淘宝网,江苏有20万件毛绒玩具在售,其中扬州有17万件,占比85%。

镇江

卖得最好的醋是米醋

“酸而不涩,香而微甜,色浓味鲜”这说的是镇江香醋。不过,在淘宝网上,镇江卖家们偏爱售卖的并不是镇江香醋,而是一种可以做成“醋蛋液”的九度米醋,这种醋的销量也远远大于普通的醋。

在“ccw518”的网店里,九度米醋30天内首出了714件。“将一个生鸡蛋浸泡在米醋里,密封24小时,待到蛋壳软化,即可调配出醋蛋液。据研究,用9度优质纯粮酿造的米醋制作效果最好。”“ccw518”称,这种醋蛋液是一种用来防疾病的民间疗法:“可以增强体质,对高血压、脑血栓后遗症、肩周炎、糖尿病等效果较显著。”



连云港 “虾婆婆”都卖断货了

和“盱眙虾妈妈”采用对丢方式运送活龙虾一样,连云港的卖家们在运送新鲜海产品的时候也可以让买家选择自己去提货。“我们是用泡沫箱和冰块进行打包,可以走快递,也可以对丢,对丢的话可能死亡率会少一点,但是大部分的买家还是会选择走快递,都没时间自己提货。”连云港卖家“天鲜王潮”在网上做了几年的海鲜生意。

盐城 醉蟹特色是米酒腌制

在盐城,大纵湖醉蟹是家喻户晓的美食,在淘宝网,很多盐城卖家也偏爱售卖醉蟹,其产品数量占全省的32%。“醉蟹讲究醉,要让螃蟹将酒喝入肚中,然后慢慢醉死,而不是一放人就被呛死了,所以盐城醉蟹的特色就是用米酒腌制。”卖家“czh1023”已经卖了4年

泰州 网店教你辨别肉脯

“官方唯一授权,正宗靖江双鱼肉脯”在售卖肉脯的网店里,很多掌柜都打出这样的招牌。很多买家只认“双鱼牌”,所以在不少网店里,明确地标注着怎样识别正品双鱼肉脯的方法。如“双鱼没有散包包装”、“没有大正片”、“没有500克的包装”、“只有一种口味”,甚至生

南通 家纺企业全都开网店

“意涵”在海门做家纺生意已经二十几年了,从以前的一个小作坊到现在在家纺城里的十几个门面,家纺生意越做越大。从去年开始,“意涵”决定试一试开辟网络销售渠道。“现在信用只有3星,主要是平时不怎么打理,就只有白天挂在网上,晚上一般就不在线了,以后还要多关心一下这个店。”在“意涵”所在的海门家纺城,几乎家家都有自己的网店。

“世界家纺看中国,中国家纺看江苏、江苏家纺看南通”。在淘宝网,南通的家纺商品占江苏的91%,全国的34%。意涵的家乡海门,大一点的家纺企业都有专门的电子商务部门。并且随着电商的发展,还出现了专供网购的批发零售商,“这部分家纺产品价格都很低,一般是没有品牌的,但是质量肯定没有商场里的好,不过一般外行人也看不出来。”意涵透露说,“我们家纺城以前有一户生意不怎么好,后来就在网上开了网店,现在名气很大,好像已经有很多冠了。现在这家店不仅有自己的工厂,还有专业的物流、配送。”

苏州

婚纱和羽绒服的天下

江南自古以来就是中国的织造业中心,宋应星在《天工开物》中说:“凡棉布寸寸皆有”,“织机十室必有”,即指江南地区。苏绣出现在两千多年前的春秋时代,发源地在苏州吴县一带,是中国四大名绣之首。在苏州的观前街、山塘街还有很多售卖传统苏绣产品的店铺,不过在今天的苏州,有一样东西比苏绣更让人着迷,那就是婚纱。

“到苏州不游虎丘,乃憾事也”几百年前苏东坡发出这样的感叹,今天一样适用。在绝大多数准新娘的心中,坐落于虎丘风景区边上的虎丘婚纱一条街成为了结婚前必来的胜地。作为中国两大婚纱大型生产基地之一,虎丘婚纱以价格低廉和款式新颖而供不应求。

正是有了这样的地缘优势,江苏目前在网上海卖的婚纱有91%来自苏州,占全国总量的37%。网都注明了其实体店的地址,和实体店相比,销量惨淡的网店,更像是“终身包退换(没有磕坏)”、“假一罚万”的承诺。即使这样,高档紫砂

常州

卖灯具的常州人不少

常州邹区镇拥有全国第二大灯具市场,依托市场所延伸出来的网购产业链,使得常州卖家偏爱卖灯具。因为不少灯具都是易碎品,所以在打包上格外讲究。卖家“快乐小企鹅”选择用五层加厚牛皮纸箱包装,并且承诺如果收件时发现灯具破损,可以无条件退换货。

“sun_zhongsh”在淘宝卖灯具已两年多,“从以往的经验来看,运输出现破损概率大概在1%,且金额一般较小。”为了尽可能减少损失,“sun_zhongsh”采用了打木架的包装方法,也就是在用厚纸箱、泡沫进行打包的基础上,再在纸箱的外面钉上木架子,以足够地防震减压。”

无锡

紫砂网店以年轻顾客为主

提到宜兴就会想起紫砂,提到紫砂又会想起宜兴,宜兴和紫砂微妙关系转化了千年,已经到了一荣俱荣,一损俱损的地步。在淘宝网,所在地标注为无锡、宜兴的紫砂产品占到了整个江苏的96%,其中售卖紫砂壶的最多。

因为网店上展示的名家紫砂壶拍摄出来的效果可能就跟普通紫砂壶一样,很难去辨真伪。所以,卖家们在售卖紫砂壶的时候特别注重自己的信誉。大部分卖家都会提供鉴定证书,还会承诺收货后有7天的鉴赏期,还有的卖家做出了“终身包退换(没有磕坏)”、“假一罚万”的承诺。即使这样,高档紫砂

壶卖得依旧不好。“阿毕”在淘宝开店多年,在他的印象里网购紫砂壶的都是些年轻人,“资深玩家并不多,一般500元以下的比较好卖,至于比较高档的那种,大家还是会选择去实体店买。”

在电动车行业,开网店只是平时打理实体店之余的一件消遣事,在电动车生产基地之一的无锡,网上的电动车商品占到了全省的35%。但是大量店铺电动车月销量均为0,在这些店铺的介绍里,一般都注明了其实体店的地址,和实体店相比,销量惨淡的网店,更像是“终身包退换(没有磕坏)”、“假一罚万”的承诺。即使这样,高档紫砂