

# 商场卡“黄牛”一年能赚50万

## 曾经一度还搞出个“洪武路挂牌价”

7月末的太阳分外灼热,在新街口的一家肯德基里,小黄捧着冷饮坐在记者对面。小黄是一个从事商超购物卡收购与销售的黄牛,在新街口这个寸土寸金的商业地段并不是个稀罕的职业。在这个行业做了大半年,小黄还是一枚“菜鸟”,或许是因为实力不强,他已经清晰地感受到市场的变化,曾经由大户黄牛制定的“价格秩序”正受到市场的冲击。“市场竞争激烈,生意难做了。”小黄说。

□现代快报记者 何冬蕾

### 争节日红利“黄牛”忙收卡

7月28日,为了给9月的婚礼选对婚戒,秦鸿和女友顶着烈日来到南京新街口的一家百货商场。在他们挑选戒指时,一个挎着小黑包的陌生人来到他们身旁,亦步亦趋,不断地和他们搭话。当他们选定一对戒指后,陌生人热情地说:“用购物卡买吧,还能便宜点。”同时拉开身上的黑色小包,露出一叠购物

卡。一番询价后,秦鸿从这个黄牛手里购买了金额为6000元的商场购物卡,成交价是5820元,这些购物卡还能同时赚取商场的积分。“算下来还是挺划算的。”秦鸿说。

记者调查发现,在生意清淡的夏季,黄牛党热衷于收卡,“9月购物人多,换季加上中秋国庆的节日,我们生意会很好。”一位黄牛说现在购物卡的收购价格也比平时略有上浮。虽然今年以来,商场的日子过得不太舒爽,但黄牛党受到的影响很小。“大家越是精打细算,我们生意就越好。”在记者暗访时,一位黄牛这样说,就在端午节期间,最差的黄牛每天也有数百元的“净利润”,而那些老的黄牛们,平均每人每天至少有数千元的进账。“至于‘行业大户’就更多了,一年赚个四五十万元真是小意思。”

### 卡贩的“洪武路挂牌价”

真正让黄牛党感到闹心的是来自行业内的市场竞争。“从去年年底到今年上半年,又有不少资金杀入这个市场,我们现在收卡和售卡的价格都有点‘乱’。”“菜鸟”小黄为此很苦恼。在小黄看来,去年的生意还蛮好做的,他每天会从QQ上接到一个来自“公司”的信息,其中注明各个商场购物卡的销售价格和收购价格。

一般来说,如果收购价格在95折或者96折,那销售价格应该在97折,这中间的1-2个点的差价就是小黄和公司的利润。

“以前做购物卡生意的,南京就那么几个大户,这些人互相之间都认识,大家互相商量着给各家购物卡定个收购价和销售价,一起执行,市场很稳定。”一位资深黄牛透露,这个一度被戏称为商场购物卡的“洪武路挂牌价”。但现在不同了,一些资金杀入了南京市场,搅得市场有些“不安稳”。

这给小黄造成了不小的损失。小黄举例,某商场购物卡95折收购,96折转给“行业大户”,而那些新入行的黄牛党则直接96折收购。“执行同样的收购价,我的利润就没了,不降价我就要流失客户。”小黄有些恼火。

### 挂牌价高低影响因素多

记者调查发现,市场情况证实了小黄的说法,“洪武路挂牌价”时代一去不复返。

在一家公众网站上,记者轻而易举地获得多位黄牛党的联系方式,既有个人也有公司。在记者以售卡人身份咨询时,一个个人黄牛给记者报出收购价是金鹰(非积分卡)935折、新百和中央955折,苏果95折,而在另一个公司报价上,记者看到,中央新百收卡价在96折,金鹰为95折。

同样,当记者以买卡人身份咨询时,一位黄牛报出新百中央的市场售价在97折,而金鹰(非积分卡)为95折,苏果为96折。另一位黄牛则报出了中央新百96折、金鹰(非积分卡)94折的售价。

“只差一个点甚至0.5个点,但累积起来数量还是蛮惊人的。”一位做了2年多黄牛的夏女士告诉记者,如果是一万元的购物卡,一个点就差100多元。而即使是“菜鸟级”的黄牛身上,至少

每天也要经手数万元的购物卡。

不过记者调查发现,不同于现实中商场中高低档的定位,在黄牛的价格表中,中央新百等商场购物卡无疑更受欢迎。综合数位黄牛的介绍,购物卡行情的加分项中大众消费型商场最受欢迎,如果是限制单店使用的购物卡或太偏门的购物卡,则是减分项。

其中,验卡的麻烦程度更是重要标准。“如金鹰非积分购物卡需要你在商场购物才能验卡,太麻烦了,当然价格就不会太高。”夏女士说,金鹰可积分购物卡则无论收购价还是销售价,都是各家中最高的。

### 购买购物卡要倍加小心

但有些购物卡则有着“潜在”的高风险,像小黄这样的“菜鸟”是不愿意收的,“比如沃尔玛的购物卡,我一般不收的。”小黄透露,沃尔玛的实名购物卡挂失很方便,挂失后钱会转入另外一个账户,“花了钱就落一张空卡,赔得底掉。”因为有同行分享过类似的遭遇,所以小黄对此很坚决。

事实上,这样的风险对于消费者同样存在,今年2月就发生了一起类似的诈骗事件。

面对市场对于现金购物卡的炒作,一些商家颇为淡定,“这是市场选择的,存在即合理吧,甚至可以说在一定程度上刺激了消费。”南京商界一位资深经营人士透露,以新街口某商场为例,每年现金购物卡消费额在10亿元以上,其中有10%-20%是来自于黄牛的“成功推销”。近年来,虽然有关部门相继出台政策,意欲遏制黄牛党的发展,但是无论是“购物卡千元以上实名制”还是“购物20元以上需开发票”都没有能够真正的遏制住这样的情况。

在此,现代快报商业消费周刊提醒消费者,买卡有风险,交易需谨慎。

### 奥运3D转播 拉动3D电视热销

近日,记者走访家电卖场了解到,和上届奥运会相比,本届奥运会首次可以通过3D电视转播,这让不少消费者在欢欣雀跃的同时也成了不少家电商。有家电连锁不但在卖场里刻意布置了与奥运相关的元素,还在电视销售上集中突出了3D电视的宣传,甚至提前三四个月就开始了“奥运”大促。据统计,截止到目前,不少家电卖场3D电视销量出现了翻番增长。

在南京各大家电卖场,不少品牌电视机都在播放伦敦奥运比赛盛况,一些直播比赛还引起了不少购买者的围观。新街口一家大型家电卖场工作人员表示,包括夏普、三星、索尼、LG、海信、TCL、创维、长虹等家电品牌在内,几乎都在主推3D彩电,光3D电视就占到了彩电总数量的一半左右。不少商家抓住了首次可以通过3D电视转播奥运的机会,在3D电视上做足了文章。

例如,苏宁联合了国内外一线彩电品牌,推出大屏彩电专属活动,主城区市民购任意款彩电均可办理江苏广电高清互动机顶盒;若购买50英寸及以上的指定型号彩电,还可抽奖获得28英寸足球电视一台。除此之外,消费者还可参与很多其他优惠活动。据苏宁电器相关工作人员介绍,3D经过近2年的市场推广,在今年的奥运市场表现很抢眼,3D彩电销售占比高达80%。五星电器彩电事业部也表示,早从3月起就已经规划伦敦奥运会大型彩电促销活动,最高降幅近万元。大力度的促销使得彩电出现了反季旺销,尤其是大屏和3D彩电。现在3D功能几乎已经成了彩电的标配功能,借力奥运,五星电器3D彩电的销售额同比去年实现翻番增长,销售额占整个彩电品类销售额的50%以上。

现代快报记者 蒋振凤



## 湖南路商场 拆迁清货 倒计时

# 全部 拆迁价 清货

最后 10 天

1-4楼商品

(详见柜台明示)

### 购物三重喜

- 拆迁关门, 全场商品 拆迁价热卖
- 买就送 购单件商品满50元以上, 送精美礼品一份
- 购单件商品满50元以上, 送“新店开业抵用券”10元, 单件满100元以上送20元, 多买多送

### 鞋类

花花公子男鞋158元起, 戴维斯皮鞋58元起, 山百惠女鞋80元起, 富贵鸟皮鞋130元起, 在现价基础上再享受8折优惠

欢腾休闲鞋156元, 户外鞋98元 森达169元起 红蜻蜓148元起 万里皮鞋72元起, 啄木鸟皮鞋50元起 卓诗尼38元起

### 女装

圣可尼短袖衬衫、吊带衫、中裤100元/件起 依凡连衣裙60元起 诗梦吊带裙、贝壳衫、短袖衬衫98元/件起 依饰连衣裙100元起 起点桑蚕丝上衣199元、连衣裙100元 友丽莱露连衣裙128元

### 男装

花花公子毛衫60元, 青苹果长短袖衬衫50元起 九牧王西裤150元起, 衬衫200元起, 欧文短袖T恤90元 雅戈尔长短袖衬衫50-150元/件, T恤80元起

### 特供专场

- 休闲** 真维斯休闲服15元起, T恤70元/2件、休闲裤130元/2条 佐丹奴休闲服19元起, T恤19元起、休闲牛仔裤69元/条
- 童装** 丽婴房童装2-3折 可可鸭童装全场3折 萱泽儿童T恤20元起 小丸子儿童T恤16.6元/件 叮铛猫童装3折
- 针织** 海尔曼斯特惠货品10元起 梦特娇羊绒580元起 开开针织衫188元 榕树针织衫特惠货品10元起 沃佩柯针织衫100元起 工农兵内衣19元起, 红豆内衣15元起 宜而爽、三枪内衣19元起