

高档礼品消费 这个岁末,有点冷

茶叶礼盒

900元以上凤毛麟角

根据今年的一项网络随机调查:在诸如保健品、红酒、红包、高档茶叶等众多选项中,仍有30%的人会选择高档茶叶,比香烟高3%的比例成为今年过节的首选礼物。

记者在淘宝网上输入茶叶,最贵茶叶礼盒是一款标价1588元高档红袍,原价是2888元,店主告诉记者,2888元是去年价格,今年销量进入5月份后一直在下降。记者看到,截至昨天,这款茶叶礼盒成交只有4笔。一款980元的特制金骏眉礼盒卖得还算不错,已经成交了100笔,但记者发现,没有大单购入的情况。记者搜索了一遍发现,900元以上的茶叶礼盒凤毛麟角,而多数茶叶礼盒价格都在500元以下。

在正大茶城内,记者随机询问了几个店家购买茶叶礼盒,得到一致的答复都是今年价格实惠,高档礼盒需要提前10天订。茶老板们告诉记者,和往年相比,今年高档茶叶礼盒生意差了很多,中秋和国庆两大节日销量都比2013年跌了60%左右,本指望春节期间可以缓解一下,可生意仍旧很差。

高档茶叶礼盒卖什么?一位业内人士表示,所谓高档茶叶礼盒首先肯定是要茶叶好,但茶叶品质也不会是最好的,这里赚取毛利基本在40%左右;其次文章就在礼盒上,茶具或者用高档酒配置,这里毛利空间就大了。一款3000元左右高档茶叶礼盒,其实成本价最多也就1000多元。

冬虫夏草

订单量锐减大约6成

冬虫夏草一向是名贵中药材的代表,礼盒装的高档冬虫夏草是很多人节庆送礼的首选,市场的需求使冬虫夏草的价格节节攀升,而冬虫夏草价格高涨的现象在今年出现变化。从事冬虫夏草生意的胡先生告诉记者,近些年冬虫夏草的行情很不错,很受人们的追捧,价格也一直居高不下。直到今年,由于政策的出台,一些老主顾都不再购买,损失了不少订单。而且行情也出现变化,青海地区的交易价都开始下跌,成交量也不如往年,这是近5年来的首次跌价。作为经销商,尽管价格下降,却不再好销售,购买者多是自用,往年节前销售旺的情况都没有了。

记者了解到,过去三十年,价格涨了近乎上千倍,曾一度超过黄金的价格。但今年以来,冬虫夏草的价格却一直下滑,有数据显示,从年初到现在,每公斤的价格已经下滑30%。冬虫夏草购买者中的80%主要用来送礼,往年大客户购买金额达到几百万元是不成问题的。记者在南京市内几家滋补品店或者药店了解到,和去年相比,今年冬虫夏草的订单量大减了60%左右,其中主要是一些大企业订单基本没了。

离春节还有1个多月时间,本该开始热闹的礼品消费市场,如今却变得异常平静。

陈老板在南京正大茶叶城做生意,他告诉记者,按照往年惯例,这个时候生意应该开始热起来了。上周,他打电话给几个老客户,结果都被告知要再等等。考虑到禁止三公消费的影响,今年他准备的茶叶礼盒基本都在1000元左右,可还是卖得不咋样,而就在去年他这里最普通档的茶叶礼盒也要1000元,最贵的要标价在3000多元。

文/现代快报记者 王立航 杨坤



年夜饭 要么降价要么叫停

记者在武定门附近一家高档餐饮店看到,今年打出的年夜饭的售价只有1000多元,而在去年这家饭店年夜饭售价最低是3000多元。据了解,今年40%的南京高档餐饮店至今没有打出年夜饭的广告,究其原因主要是今年一直以来经营状态萎靡,甚至个别高档餐饮店出现了亏损的情况。一家高档餐饮店老板对记者表示,春节年夜饭不准备做了,员工都回家过年,来年再说。

一家高档餐馆的采购经理告诉记者,今年是高端餐饮遇冷的一年,生意非常冷清,开不下去的倒掉的也有很多。高档餐馆生意差自然影响到高档食材的销量,鱼翅、鲍鱼、海参等传统名贵菜肴的点菜率降低,餐馆饭店就降低了采购量,不单单是国产的高档食材,进口高档食材也都是重灾区,很多做高档餐饮的酒楼餐馆在经历生意冷淡后都转变经营思路,更换了菜谱,用价格实惠的菜品代替以前进口食材,使餐饮水平向着大众消费转型,以往备受高端餐饮追捧的进口食材,也慢慢地褪去光环,变得无人问津起来。该经理分析,高档菜肴的消费者多是商务宴请和公务消费,人们到高档消费场所消费往往是坚持不求最好只求最贵的观念,这样也推动了鱼翅、鲍鱼等面子菜肴的消费,而限制三公消费政策出台后,消费者也在慢慢转变,未来中央对三公消费的限制和加强管理,都将继续抑制鱼翅海参等高档水产品的需求增长。

据了解,今年年初刀鱼上市时,价格暴跌,每斤只有260元,而去年的价格是每斤将近3000元,跌了九成,很多水产经营者不得不改做其他江鲜品种,究其原因,就是餐馆酒店采购量减少。

声音

礼品回收店老板:一个星期都收不到多少

一位不愿意透露姓名的礼品回收店老板告诉记者,今年是礼品回收生意最差的一年,从今年春节开始一直持续到现在生意都非常惨淡,行情从来没有这么差过。以往几乎每天都可以收到高档烟酒,现在是一个星期也收不到多少,不单烟酒,冬虫夏草、燕窝……所有的高档礼品都不好做。谈到最新出台的关于公务接待禁止提供高档酒水的规定,老板叹口气说,明年的生意估计也会很差,如果明年持续不景气,就不得不考虑关门了。

礼品定制业主:从大而重到小而巧

郭先生从事高档礼品定制行业,主要经营金银器、玉器等高级收藏品的定制。

“从今年开始,高端礼品市场就不好做了,行情持续低迷,公司今年的业务不足去年的三成,现有的客户中多是一些小型企业和私营业主,多以商务往来和朋友馈赠为主。”郭先生感觉,目前高级礼品市场的趋势是向着中低端市场方向发展,礼品从以前大而重向着小而巧发展,更注重实用性和特色性,更追求礼品的内涵底蕴,不会再像以前一样流行昂贵奢侈之风。

礼品公司老板:礼品行业应回归本质

宋唐精品周先生的公司主要经营一些企业礼品、会议礼品等,价格在千元以内。

周先生告诉记者,整个礼品市场行情在中央节俭政策发布后,受到了一些影响,尤其是高端礼品市场。这种影响和变化对于整个礼品行业的发展来说,是一件好事,起到良好的规范作用,让礼品回到礼品的本质意义,比如企业礼品,只是表现公司的企业文化,而非其他,是人们礼尚往来、表达情感的一种方式,在于心意,并不是越贵重越好,从而形成一种攀比风气,让高端礼品的发展陷入一种怪圈。周先生坦言,由于公款消费送礼等,很多人会对礼品行业产生一些看法,而如今,礼品行业的发展趋势也是向着大众消费的方向发展,这也使礼品市场回归到正常普通的一个行业。