

《春节“马”上到》
系列报道之三拎什么回家过年?
来晒晒你的年货单

在外打拼了一年,大包小包的行李里面,总少不了有给父母和亲戚朋友买的礼物。在经历了2013年经济的不景气、高涨的物价,眼下的这个年,返乡的人们“拎什么”呢?为此,记者走访了南京中央门长途汽车站、南京火车站进行随机调查。

调查发现,桂花鸭、糕点依然是人们挑选礼物的第一选择,小家电成了“新宠”。以往大家热衷的各类保健品,今年拎的人少了。不过也有不少年轻人表示,通过网购直接快递到家,都不用自己拎啦,既方便又省力! 文/现代快报记者 蔡旺

采访后记

省力省时省钱
网购年货今年风头劲

与往年不同,今年的年货采购,电商抢去了很大风头。按消费者的话来说,省时省力又省钱,还负责快递到家,不用乱逛更不用自己拎回家,太方便了!

去年8月份,淘宝网江苏省首家地方特色馆“高淳馆”开馆,以高淳地方特色农产品为主,今年也推出了年货节活动。“我们已经卖了1000多斤香肠、1600斤腊肉、3000多斤青鱼,这三个是比较畅销的年货。”工作人员卢玉祥说,网购让高淳特产走向了全国,现在销量都不错,例如香肠就慢慢打响了名气。

三只松鼠是天猫坚果年货销量第一品牌,今年赚得盆满钵满。“从1月1日到20日,我们的销售额是1.5亿元,全公司上下都忙得团团转为客户发货。”三只松鼠电子商务公司张经理说,由于价格比线下便宜,今年的销售形势特别好,年货礼包一天的销量为十几万个,而去年同期一个月的销售额才两三千万元。据张经理的统计,三只松鼠的客户以年轻群体为主,主要是85后以及90后。

淘宝指数也显示,“年货”最近三十天的成交指数环比上升了2079.1%,与去年同期相比上升了29.9%。在网上购买年货的群体中,集中在25岁到34岁之间。年货品类构成中,主要以饼干、巧克力、糖果、坚果等为主。然而由于受到物流的影响,一般要在除夕前十天就要完成下单,大部分快递公司在1月25日零点以后就会启动“延迟揽收模式”并关闭在线下单,顺丰和EMS则在春节期间正常营业,25日以后网购只能选择这两家。

不过,部分拥有自主物流的一些电商坚持“春节不打烊”。苏宁易购就推出在“网上下单,帮你把年货送回家”的举措。“春节期间物流不放假,只要是苏宁易购自营的商品,苏宁门店物流能辐射到的区域就可以送到。”苏宁易购相关负责人陈思忠说,目前这一服务已经覆盖到全国2800多个县级以上城市,这一服务推出后,苏宁易购的订单量同比增长超过250%。

桂花鸭 回乡礼物首选

17日上午,记者在中央门长途汽车站见到老王时,他和几个老乡一起正在等待回老家湖北襄阳的客车。老王一边吃着泡面,一边和记者聊起带回家的礼物。他在南京做建筑工人已经有六七年的时间了,每年过年回家,无论是否赚到钱,总要给家里人买点礼物。

“今年买了两只桂花鸭,都在行李箱里放着。”老王笑着说,回家的行李太多,坐车不方便,就少买了一些,毕竟南京的鸭子名气非常大。当被问起是否给老人买了保健品时,老王摇摇头说,从来没买过,一是比较贵,二是效果怎么样也不清楚。等到回

家之后,再去买一些经济实惠的东西给老人,比如麦片、奶粉。

在中央门长途汽车站采访时,记者在检票机前观察,形色匆匆的旅客拎在手里的除了行李,很多是包装精美的桂花鸭和各类糕点。尤其是几名大一新生,受亲戚朋友的托付,都带了两三只桂花鸭回去。但也有不少人未带礼物回去,他们说来年不回南京了,打算去其他城市工作。

不仅包装精美的鸭子成了回乡礼物,而且现做的鸭子表现也不逊色。位于竺桥9号的兄弟烤鸭店,位列网友评出的金陵烤鸭20强首位,现在生意红火得不得了。

兄弟烤鸭店负责人周道顺说,店里的鸭子价格为一斤18块钱左右,一整只的话要50多块钱。“最近有外地的给我打电话,他把钱汇过来,让我把真空包装的鸭子给寄过去。”周道顺介绍,店里提供真空包装服务。

说起最近的销量,周道顺告诉记者,比平常多了几倍。到年底了,不少居民就买店里的鸭子,带回老家送给亲戚朋友。而在口味选择上,北方人喜欢盐水鸭,南方人偏好烤鸭。在和周道顺聊天时,一位路过的大伯说,他把兄弟烤鸭店的鸭子送给上海、常州的亲戚,反响不错,今年还要再准备几只。

小家电 便宜实用成新宠

在众多的旅客当中,大四学生小吴让记者眼前一亮,他的面前放着一台吸尘器。小吴老家是农村的,家里盖了新房子,铺上了实木地板。最近家里需要一台吸尘器,想在网买,老家却无法收到快递。小吴就在学校买了一台,正好放假带回去送给父母。与

其他人不同,任阿姨则带了两食品袋的芦蒿回上海过年。“芦蒿也是南京的特产,上海那边没有,具有清火的功效。”任阿姨说,芦蒿炒香干是南京的一道名菜,让亲戚们品尝一下南京的风味。“现在回去带礼物的比较多,主要是南京的土特产,比如桂花鸭、糕点。”

中央门长途汽车站工作人员李炯说,以前带礼物回去的比较少,而现在带的一般以礼盒为主。根据李炯的观察,旅客带小家电回家的逐渐增多,比如高档的炒锅、电压力锅,甚至还有液晶电视,可能是他们自己用得不错,就顺便买一个带给老家的父母用。

保健品 今年不吃香了

栾女士在某企业驻南京办事处工作五六年了,第一年回家的时候就带了鸭子和糕点等土特产。第二年的时候就犯愁了,最后选择了给父母一些钱。“今年托同学从国外买了保健品,一年的用量。父亲要换手机,再买一个新手机。”栾女士说,买保健品也是图个心安,毕竟父母年龄大了,给他们增强免疫力。

春节的到来,让冷淡的保健品市场热闹了起来。位于南京图书馆附近的一家超市保健品促销员说,这几天大品牌的保健

品销量还不错,少的时候有五六百元的销售额,多的达到1000多块钱。与平常冷冷清清的状态相比,现在已经算好的了。“保健品销售一年比一年下滑,去年好的品牌能卖到13万元的量,今年厂家主动把销售任务降到9万元,还不一定能完成。”促销员向记者抱怨,消费者选择的余地越来越大,包装精美的饼干、巧克力、橄榄油等夺走了原本属于保健品的市场。在将近一个小时的时间里,记者观察到,这促销员只做成了一单生意,有人买走了一盒100多块钱

的鱼油。

谈及保健品市场的现状,老百姓大药房江苏分公司运营总监赵经理表示,已经过了“只要你打个广告,就有人买的时代了”。现在保健品线下销售整体比以前差,大品牌厂商在媒体上做的广告明显减少。“人们的保健意识趋于理性,不会再盲信广告宣传的效果了。”赵经理认为,再加上网购的兴起和政府严格的监管政策,保健品已经在节前不吃香了。