

几乎每个洋节都能成为狂欢的理由,圣诞节自然也不例外,随着圣诞节的临近,圣诞的相关产品随之迎来了销售高峰。浙江义乌是全球最大的圣诞节庆产品生产基地,义乌市圣诞用品行业协会副会长蔡勤亮表示,有些国家经济不景气,今年国际订单有所缩水,但今年的国内订单却有了明显涨幅。

现代快报记者 王立航

圣诞狂欢前再掀饰品狂购潮 今年的订单 国外的少了国内的涨了

市场现状

记者上周末来到新街口某大型超市。超市内播放的圣诞歌曲,让人感受到浓浓的节日气氛。在三楼入口处,有特地开辟出的圣诞商品专区。圣诞老人布偶、面具挂饰、雪花彩条……节日用品琳琅满目。“都卖了一个月了,不少物品都卖完了。”工作人员指着一些空白货架告诉记者。

在金盛百货网巾市店二楼,记者注意到同楼层有七八家文具批发商都在销售圣诞用品。几乎每一家门口都摆放着几棵圣诞树招揽生意。在一家店铺门口,店主还贴着一张“出售各尺寸圣诞树,最小尺寸为60厘米,最大尺寸为2米4”的说明。除了圣诞树,还有彩带、喷雪、挂饰等商品。在店铺内,地上还有已经打包好的圣诞用品。“那些都是已经预订好的。”老板介绍。在另一家店铺门口,记者了解到,单一棵1米2的圣诞树是35元,树上的各种挂饰需另外购买,有

哪里是购买热门地?

五元一袋、十元一袋的装饰品可供挑选。彩灯条有35元一条的,有8元的,价格不同效果不同。“马上平安夜了,这几天平安果的包装盒卖得很好。”店主说。

浙江人王女士在玉桥市场做生意十几年了,平时都是做眼镜生意,临近圣诞季的时候主要销售圣诞用品。“11月就开始销售了,现在已经接近销售尾声了,毕竟节日就在眼前了。”王女士说。据她介绍,她的货源都是从义乌工厂直接发货过来,卖给客户也都是批发价,薄利多销。“除了大型圣诞树、大件的商场造景价格在几百元,其他货品都很便宜。二三十元就能买一个迷你盆景圣诞树。挂饰更便宜,就几块钱。”王女士说。据了解,王女士这里也可以定做圣诞树,10米、20米根据客户要求都可以定做,价格根据材质不同也不同。

背后声音

中国“圣诞村”: 国外订单少了,国内订单涨了

浙江义乌是全球最大的圣诞产品生产基地,义乌市福田二区由于圣诞节庆用品店铺集中,甚至被封为“圣诞村”。

陈女士的盛发工贸有限公司,在义乌国际商贸城开设店铺,专业设计、生产、销售光纤圣诞树、LED灯树、松针树、普通树、装饰树等圣诞工艺礼品。“到目前为止,销售季已经结束了,工厂从这周开始就已经进入生产尾声。”陈女士向记者介绍,国外大订单基本早在9月、10月都已经结束发货。上周的时候,还有些国内的零散订单。那时工厂还剩下10个不到的工人在做工,跟6月到8月生产高峰时的三四十个工人相比,已经少了很多。到现在,工人差不多都已经放假回家了。

陈女士从事圣诞产品行业已经有十几年,经历了行业的种种变化。陈女士回忆道,早期的圣诞树产品都很简单,就是绿色的小松树。色彩搭配、造型设计上几乎都不怎么考虑,只要生产出来就行。渐渐的,产品就丰富起来,现在单是圣诞树,就有松针金粉树、PVC混合植绒树、雪花叶高档松针树等十几种基本款,再加上不同色彩,款式非常丰富。近几年比较流行LED光纤圣诞树,夜晚效果非常好。关于圣诞产品的设计,陈女士表示,公司既有专门的设计团队,同时也会按照客户的要求来进行设计和生产。

尽管产品很丰富,陈女士却向记者抱怨,今年的生意并没有往年的好。今年外汇变化频繁增加了结汇风险,南美一些国家经济不景气造成了订单缩水。除此之外,国内生产商很多,竞争很激烈,利润也都在缩减。人工成本太贵,熟练工人不好招。“工人工资是计件来算。一般的话,一个工人一个月可以赚到三四千元。以前用工成本只有2000多元每人每月,现在几乎涨了一倍多。”陈女士表示。尽管出口形势不乐观,令陈女士有所安慰的是内销有所增加。记者联系其他生产商,得到的答复也都是国内订单有所增加。

谁是购买主力军?

记者采访期间,遇到不少前来挑选圣诞用品的市民。

私营业主徐女士的美容店马上就要举办周年庆,顺带配合圣诞节、新年的到来,前来采购一些节日用品。记者在徐女士的购物单上看到,有气球、打气筒、彩带、圣诞树、挂饰等。徐女士表示,以前总觉得过节要买气球,现在到市场上一看,圣诞花环、圣诞对钟、吊顶挂饰……选择太多了。最后,徐女士采购了2棵圣诞树、2个圣诞花环门挂以及一些小礼物,一共花费了将近两百元。

和徐女士的商业用途不同,市民李大妈购买圣诞树则是为了家里的小孩子们。“幼儿园一般都会要求孩子带点跟圣诞有关的物品,买着先备下。再说孩子们也很喜欢这些小礼物。”李大妈说。

从事财务工作的李芬也是来为孩子购买圣诞道具。“一般圣诞节、新年时节,不单学校、幼儿园里有活动,培训班之类的也都会有活动,为了配合都会提前购买些小东西。”李芬说。和李芬的主动购买不同,90后姑娘陈丽则是“奉旨”来选购。“侄子的幼儿园有要求,圣诞节活动,每个小朋友要准备好帽子和装礼物的小袜子,最好还有些小礼物。”陈丽一边挑选礼物一边告诉记者。

记者在采访中听到最多的说法是“幼儿园活动有要求”。一位家长甚至向记者展示手机内幼儿园圣诞节布景的照片。“几乎是节日都会有活动,老师虽说不强制要求带相关道具,不过我们都会准备的。”

“一般公司企业购买量都比较大,金额在几百元到千元不等。市民自己购买的话,基本都是孩子幼儿园、学校的要求。也有一部分是买回家自己做装饰的。”金盛百货的一家圣诞用品店老板说。

玉桥市场的王老板向记者表示,据她的销售来看,外企、酒店、商场、餐馆、幼儿园等都是购买的主力。“商业上是讲究过节的气氛,学校幼儿园的都是主题活动。”王老板说。

记者在采访中了解到,除了圣诞节,万圣节的节庆产品也会有一个销售的高峰。不过圣诞节的装饰品还是最多的,再搭上元旦这样的假期,产品销量还是很不错的。金盛百货的一位从业者告诉记者,以前的节日用品销售都是围绕着春联、台历、中国结、红灯笼之类的中国特色产品为主。近些年来,洋节逐渐吃香,圣诞产品成为最好卖的节日产品。