

市场纵横

Shi chang zong heng

7月起济南至宁波间  
增开5对高铁

导报讯(记者 吴淑娟)从济南铁路局了解到,7月1日起,配合宁杭、杭甬高铁开通,济南与宁波间开行的高铁列车将达到5对;济南至杭州的高铁列车运行时间将缩短1小时以上,最快仅需3小时28分。

据了解,按照中国铁路总公司的统一部署,自7月1日起增开或调整开行济南(济南西)-宁波东G63/G64次、北京南-宁波东G57/G60次、宁波东-北京南G58/G59次、天津西-宁波东G51/G52次、北京南-福州G55/G56次,这将使济南与宁波间开行的高铁列车达到5对,用时4小时47分至5小时9分不等。

5月团购成交24.6亿  
创新高

导报讯(记者 王迎波)国内独立的团购导航网站团800最新发布《2013年5月中国团购市场统计报告》数据显示,5月份国内主流团购网站在线销售的团单为38.5万个,购买人次4570.4万,成交额为24.6亿元,再次刷新4月创下的历史记录。其中济南市市场成交3135.4万元,同比增长了21.3%,参团人数下降了6.4%。

团购用户规模基本上没有出现大的增长,行业发展进入瓶颈期。调查还显示,较于在电脑网页端,手机团购的购买高峰期无论是以周为单位还是在一天24小时的统计中,都会出现“慢半拍”的现象。

高铁票价打折  
只限高档座被指不公

导报讯 近日,中国铁路总公司对外公布称,7月10日至8月31日,京广、京沪高铁部分动车组列车的商务座、特等座和一等座票价按不同时段实行特惠,分别为在预售期1-5天内实行8.5折,预售期6-20天内实行8折优惠。

然而,此次打折受到诸多质疑。上座率一直较高的二等座票却不在此次打折范围内,被公众认为降价仅施惠于高端客户有失公平。加之此次打折时段为暑期,客户群更多的将是学生和旅游客流,这部分人对商务座、特等座和一等座的需求很小,因此,降价优惠很可能起不到实际意义。(王钰)

台湾鸡排  
被曝用碎肉合成

导报讯 近日,有台湾媒体报道称,当地风靡大街小巷的无骨鸡排多数是用合成肉做的,将各种边角料的碎鸡肉通过添加“肉胶”、“肉精”等黏成一整块鸡排。该媒体还称,由于制作合成肉会用到很多老母鸡、病死鸡,这些鸡的肉含有大量抗生素,长期食用合成肉炸出的鸡排,会加大人体肝、肾负担。(张筠)

## 鲁宝斋走过辉煌30年

导报讯(记者 牟德鸿)植根曲阜的省内知名文化投资企业鲁宝斋日前迎来30年华诞。

鲁宝斋是1980年代初在国家与山东省领导关怀下和舒同、溥杰、高启云等艺术家的支持下,国内成立较早的以文物收藏、研发为主业的文化投资企业。30年来,鲁宝斋依托曲阜丰厚的历史文化底蕴,充分发挥儒家文化资源地的优势,收藏了李苦禅、黄宾虹、刘继卣等一大批名人字画,打造了“楷木雕、尼山砚、原碑拓片”曲阜三宝,以前店后厂的经营模式,融文化艺术品收藏和研发制作于一体,成为在国内外拥有较高知名度的对外文化交流窗口和知名文化品牌。

首届易物节在济南举行 新模式契合去库存要求

## 易货“钱”途看好

让不同行业、不同类型的产品和服务项目,在较短的时间内现场对接,在闹“钱荒”的当下,这种商业模式应该有良好的市场前景

◆导报记者 牟德鸿 济南报道

6月30日上午,一场“以物易物”的新型商业模式在与会的300多家企业之间展开,地点是山东大厦。主办方中国易物天下国际投资有限公司(下称“易物天下”)仅仅用了短短几分钟时间进行了交易环节的实际演示,就产生近百万元的成交额,现场气氛十分热烈。

作为本次参会的主力,在济的多家异地商会秘书长对此表示了极大的兴趣。济南市温州商会秘书长王序宝告诉经济导报记者:“让不同行业、不同类型的产品和服务项目,在较短的时间内现场对接,在闹‘钱荒’的当下,这种商业模式应该有良好的市场前景。”

## 草根企业的救命稻草

在现场,导报记者注意到,当天参加易物节的企业带来了涉及建材、电器、鞋服、照明设备、消防器材、酒水、食品、金银玉器、汽车、电动汽车甚至别墅、洋房等产品,美容院、健身会所、养生会所、餐饮酒店以及广告等三产企业的服务项目也在其中。

## 已跌破成本价

## 蛋价9月或迎上涨周期

◆导报记者 吴淑娟 章丘报道

蛋价年年跌,今年尤为甚。继禽流感后,随着鸡蛋消费淡季的到来,鸡蛋价格跌破成本价,养殖户苦苦支撑待转机。

## 终端需求减少

近日,在济南市二七南路的某大型超市,经济导报记者注意到,鸡蛋每斤3.79元,却没有出现以往经常见到的排队购买的场景。“天热了,每天的销量比高峰时减少三成。”正在往袋子里装鸡蛋的促销员说。

舜玉小区农贸市场鸡蛋零售户李从军则告诉导报记者,每斤4块钱的价格已维持了将近一个月。“鸡蛋4块钱一斤,差不多是今年的最低价了,但天热了销量上不去。”

据李从军介绍,自4月份出现禽流感后鸡蛋销售就受到了影响。“往年端午节前每天能卖200斤,今年从4月份开始每天能卖140斤就不行了。进入6月份,每天也就能卖100斤。天气热了,销售量上不去,也不敢多进货。”

需求的减少及由此引发的价格下行也使养殖户苦不堪言。

6月26日,又一个晴热天。上午9点半,章丘市相公庄镇罗家村的养鸡大户罗宇武和两名工人正忙着给大棚里1万多只鸡蛋添水、添料。虽然几十台大换气扇呼呼地转着,但一进养鸡大棚,夹杂着臭味的热气扑面而来,汗水瞬间涌出。“天热了,水得跟上,降温措施也得跟上,这两项每个月得比平时多支出1000多元。”罗宇武随手把几台未开的电风扇打开,言语间尽是无奈。

对于从事养鸡10多年的罗宇



“商品总价值大约是30亿元左右。”易物天下山东事业部董事长张英告诉导报记者,以物易物其实是人类经济活动早期,在货币还未出现之前的一种比较原始的贸易方式,它曾经极大地推动了社会分工和经济的发展。自国际金融危机爆发以来,国内企业尤其是出口导向型的中小企业日益感受到库存增加和资金紧张的双重压力,通过盘活存量,消化库存,走出困境,成为诸多中小企业的普遍需求。

与会的山东省河南商务执行会长马怀山认为,这些年,营销渠道创新难和产品难销是困扰中小企业的“老大难”问题。过去,企业希望通过资金的持续投入解决企业运转不畅的问题,但是由于企业资质和信用等级限制等因素,中小企业普遍不被“嫌贫爱富”的银行等金融机构喜欢,特别是在闹“钱荒”的大背景下,许多中小企业几乎陷入绝境。

“正是适应这种需求,易物天下‘唤醒’了沉睡多年的‘以物易物’这种古老的贸易形式。这种模式可以调动产业链上的各个企业利用现存资源积极参与交易运转,通过盘活、消化库存以避免资金链断裂的命运。”张英说。

## 目前正值鸡蛋消费淡季,加上禽肉价格相对偏低,集体性消费减少,且近期没有重大节日拉动,预计鸡蛋价格还将在低位徘徊,蛋鸡养殖亏损继续扩大

## 目前正值鸡蛋消费淡季,加上禽肉价格相对偏低,集体性消费减少,且近期没有重大节日拉动,预计鸡蛋价格还将在低位徘徊,蛋鸡养殖亏损继续扩大

武来说,今年的日子格外难过。罗宇武告诉导报记者,现在鸡蛋批发价格已经降到每斤3.1元。“早就跌破成本价了,现在每卖一斤鸡蛋得赔六七毛钱,已经亏了10多万了。照现在这个形势看,鸡蛋价格还得往下跌,只能撑过这段时间,指望9月份天气凉快了价格上涨去,是赔是挣全看最后几个月了。”

罗宇武告诉导报记者,他饲养的1万多只鸡蛋每只每天光饲料就要吃2.4两,一斤饲料1.3元,按每只鸡每天产1两蛋算,每天产蛋1000多斤,饲料成本就要花去3120元。再加上水电、人工等成本,每斤鸡蛋3.8元才能保本。按当天鸡蛋批发价3.1元/斤计算,每天要亏70多元。

## 部分养殖户逆市补栏

不断小幅上涨的饲料价格更令养殖户雪上加霜。导报记者从山东省畜牧兽医信息中心了解到,近期饲料粮价格不断上涨,前几日,山东豆粕4.20元/公斤,环比增长1.20%,同比增长23.17%;玉米价格为2.29元/公斤,环比增长0.88%。“饲料平均每斤涨了一毛钱,每天得多支出240块钱。一个月下来就是7000多元。”

罗宇武忧心忡忡,“从过了年到现在已经投入35万元了,要是按现在这个价格走势,好的话到年底才能不挣不赔。”

## 对于像我们这样缺钱的商贸企业来说,确实有点儿像是‘救命稻草’。”

一名在现场刚刚用近来受政策影响滞销的60箱某品牌的白酒换了一批酒店用地毯的酒水供应商郑先生一脸轻松地说,“酒卖不动,我还可以换地毯嘛!”他说,他有几家关系不错的酒店客户,将来有机会可以把这些地毯卖给酒店。

## 易货体现价值

据了解,在易物天下的销售模式之下,已经形成了一个遍布全国的多元化营销网络体系,并建有北京、天津、郑州、西安、武汉、杭州等多个管理中心,联络企业上万家,涉

及价值数千亿元的商品。“为这次易物节,我们精心准备了整整3个月,没想到场面这样火爆,这对我们来说是极大的鼓舞。”张英难掩心头的激动。她告诉导报记者,如果进展顺利,易物天下山东事业部准备今年10月份在济南举办一次易物采购大型博览会。他们希望以这个更大的平台,吸引更多行业的更多企业参与其中。通过以物易物的电子商务平台,让中小企业轻松地完成清理库

## 存、易物营销、易物采购、易物投资等业务。

较早接触易物天下的王序宝告诉导报记者,商会曾经组织会员对这种模式进行过研究,发现这种模式与传统的以物易物贸易有着一定的区别,因为接驳了互联网,商务信息可以在更大的空间和客户群体之间进行大范围的沟通与共享。打个比方说,这种模式架构的商业平台似乎是介于“天猫”和“淘宝”之间,又兼有二者的特点,区别在于是用客户各自的物资来支付。

长期至于力快消费品供应链和物流研究的《销售与市场》旗下咨询机构北京靖美国际的分析结果显示,随着互联网乃至物联网的兴起,易货贸易这种过去多发生在产业链上下游之间的贸易,大有东山再起

的趋势。由于供需信息充分对称,参与各方交易意向明确,往往能够以很快的速度成交。这家机构认为,如果能够辅助以一些金融创新手段,凭借互联网和物联网的强大功能,易货贸易这种快速配置市场要素的商业模式,有可能创造出一些令人咋舌的商业奇迹,正如当年淘宝创造的电子商务的奇迹。

截至6月26日,全省鸡蛋价格均在成本线下运行。诸城3.15-3.2元/斤;安丘3.1元-3.15元/斤;临沂2.95元-3.0元/斤;莱阳3.1元-3.15元/斤;临沂3元/斤;章丘3.1元/斤;日照2.95元-3元/斤。与去年同期相比,平均价格下降0.2元-0.3元/斤。鸡蛋养殖成本预计在3.6元/斤以上,养殖户亏损严重。

刘伊革分析,消费的减少,促使鸡蛋价格连连走低。当前天气炎热,消费者对畜禽产品的消费处于淡季,市民采购鸡蛋的热情降低;随着各地终止禽流感应急响应,禽肉产品消费有所上升,也抵消了鸡蛋的消费;各大高校陆续放假,鸡蛋集中消费逐渐减少。而天气炎热,鸡蛋的保存周期缩短,为维持鸡蛋品质,养殖户和蛋商均不会长期、大量压库,鸡蛋流通时间缩短,供应量增加,导致蛋价下跌。

“现在鸡蛋的价格还不如4月禽流感初期,当时最低收购价3.2元/斤。”卓创资讯鸡蛋分析师李霞接受导报记者采访时表示,山东养殖户的饲料成本较高,仅按饲料成本计算,养殖户就亏损0.2元-0.3元/斤。如果再加上其他的,养殖户亏损得更厉害了。

李霞表示,由于老鸡淘汰较慢,鸡蛋质量较差,经销商收购意愿较差;食品厂几乎停收小鸡蛋;南方正处梅雨季节,经销商多随进随出,不敢囤货;近期大中医院放假等诸多原因,预计蛋价还有0.1元/斤左右的下调空间。

刘伊革则认为,目前正值鸡蛋消费淡季,加上禽肉价格相对偏低,集体性消费减少,且近期没有重大节日拉动,预计鸡蛋价格还将在低位徘徊,蛋鸡养殖亏损继续扩大。估计到9月份,蛋价将会迎来上涨周期。

刘伊革则告诉,目前正值鸡蛋消费淡季,加上禽肉价格相对偏低,集体性消费减少,且近期没有重大节日拉动,预计鸡蛋价格还将在低位徘徊,蛋鸡养殖亏损继续扩大。估计到9月份,蛋价将会迎来上涨周期。

刘伊革则告诉,目前正值鸡蛋消费淡季,加上禽肉价格相对偏低,集体性消费减少,且近期没有重大节日拉动,预计鸡蛋价格还将在低位徘徊,蛋鸡养殖亏损继续扩大。估计到9月份,蛋价将会迎来上涨周期。

刘伊革则告诉,目前正值鸡蛋消费淡季,加上禽肉价格相对偏低,集体性消费减少,且近期没有重大节日拉动,预计鸡蛋价格还将在低位徘徊,蛋鸡养殖亏损继续扩大。估计到9月份,蛋价将会迎来上涨周期。

刘伊革则告诉,目前正值鸡蛋消费淡季,加上禽肉价格相对偏低,集体性消费减少,且近期没有重大节日拉动,预计鸡蛋价格还将在低位徘徊,蛋鸡养殖亏损继续扩大。估计到9月份,蛋价将会迎来上涨周期。

刘伊革则告诉,目前正值鸡蛋消费淡季,加上禽肉价格相对偏低,集体性消费减少,且近期没有重大节日拉动,预计鸡蛋价格还将在低位徘徊,蛋鸡养殖亏损继续扩大。估计到9月份,蛋价将会迎来上涨周期。

应对市场碎片化趋势

电商巨头  
激辩融合之道

◆导报记者 牟德鸿 济南报道

随着移动互联网的出现,各种移动设备在各种场景下把网民的时间切割成很多碎片,用户上网的习惯改变了,流量分散了,随之而来的是电商市场的碎片化。在由韩都衣舍搭台,6月22日于济南举行的2013年首届网站站长大会上,围绕如何应对这种变化,“融合”成为本届大会的主题词;而敏感的话题和强烈的挑战性,也吸引了派代网、站长之家、站长之家亿邦动力、A5站长网、站长百科、新浪科技等行业内著名专业网站以及济南电子商务协会等民间组织的踊跃参与。

## 碎片化重构电商内涵

有“中国电子商务驱动器”之称的派代网CEO邢孔育认为,以往人们接触互联网的终端以PC为主,随着近年来智能手机、上网笔记本及平板电脑等移动终端设备的出现,人们可以随时随地上网,网民已经没有时间和耐心看完以往网页上大量堆砌的文字、图片,这势必导致流量的碎片化。与此同时,因为大量自媒体、新媒体的出现,目标消费者的注意力被大量分散。

电商市场碎片化显然是信息爆炸在互联网上的一个反映。但是消费者的注意力和时间非常有限,即使有影响力的信息,其保鲜期也被大大缩短。商家应该怎么做才能达到预期的传播效果?

无处不在的碎片化,需要电商认真考虑如何适应这种变化,重构互联网信息及其投放渠道和投放方式。阿里巴巴旗下的互联网广告交易平台阿里妈妈运营经理天敖说,在以往的10年间,依托淘宝、天猫比较大的平台,出现了一大批习惯网购的铁杆网民,但是随着移动互联网的发展和微博、微信等媒体形式的出现,出现了一大批微博、微信的忠实网民,而且这批网民拥有依托微博或微信平台购物的习惯,所以网购消费者的分散也是碎片化时代电商必须面对的一个新变化。

天敖认为,正是在这个碎片化的电商时代,当阿里发现越来越多的外部流量纳入到电商推广里面,阿里妈妈也有更多的合作伙伴,也可以在全网做营销。所以去年年底,其宣布阿里妈妈重新回归,承担了整个阿里巴巴集团全网营销的工作。

“我们现在不再追求大而全,而是追求小而美。”天敖这样解释说。

## 大小网商机会均等

韩都衣舍CEO赵迎光认为,随着移动互联网和电商环境的发展与改变,网购人群的需求也越来越高。作为一家规模电商企业,他认为第一要在单一品牌的深度上下工夫。比如韩都衣舍的更新速度一天可以达到100款,这就给顾客或者淘客提供了相对充分的空间;第二要针对碎片化的消费者的不同需求,推出多品牌战略。人们注意到,从女装开始做起的韩都衣舍,目前已经涉猎了男装和童装,风格上也已经涉及了东方复古风。

碎片化其实也同样眷顾了中小站长、草根站长。天敖认为,电子商务用几年的时间走完了从门户到细分再到品牌的时代,参与推广的人越来越多,对于创业者来说机会也越来越多。只要不太追求大而全,不单纯追求流量,精心经营好一个细微的领域比如微博,那么虽然一天的流量也就是几十个或者上百个,但这些都是忠实的消费者,细分的市场同样会给商家带来更多的收益。

目前很多网站越来越增强了导购功能和相关工具,这无疑也是消费者的购买需求升级和要求越来越高倒逼的结果。对于网站来讲,如何在用户浏览社区或者社交网站的时候,把其购物需求挖掘出来,这是一个非常重要的问题。邢孔育称,目前很多女性网民会逛一些明星网站,明星的衣着经常是女性关注的焦点。其实,他们完全可以打开淘宝网输入明星的衣服来找,这需要淘宝在商家做资讯时提前介入,在网购者有这样的购物需求时,直接进入导购的商品。具体做法就是:将商家的商品信息与网购者的需求结合并关联起来,使用户的体验更加顺畅,而不是关掉网页再去寻找其他的网页。这样,也是对整个提升用户价值的延伸,对顾客黏度也是一个提升。

赵迎光认为,在碎片化时代,作为市场营销策略之一,大的商家对淘客和非常重要的战略合作伙伴、甚至站长的佣金支出比例肯定会有很大的调整。未来的电商,一定会诞生出大量的基于互联网应用体系下的品牌,数量和质量也会不断提升。