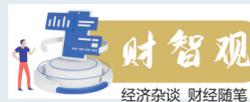




开栏语:

一年一度的“双十一”来临,此时,很多消费者又多了一辆“车”,它的名字叫“购物车”。早些年,“双十一”主要是品牌商和贸易商作为主要参与者,消费者可以在平台及品牌方的大促优惠下选购自己需要的商品。这几年,随着电商及消费市场的变化,产业带工厂从“幕后”走到“台前”,成为供给性价比源头好物主角。江门也不例外,新会陈皮、外海面、台山丝苗米、小蒜股份小家电、李锦记酱油、维达纸巾……一大批“江门制造”势如破竹,纷纷登上全国销售榜单。为此,本报特开设“购物车里的‘江门制造’”栏目,让我们一起看看江门哪些产品在电商平台也卖得“风生水起”?江门制造如何才能电商平台“如鱼得水”?



地摊经济会影响实体店生意吗?

商业发展,货畅其流。地摊经济,古已有之。对于地摊,中国人并不陌生。古时,除了实力派商人有铺位做生意,一般的摊贩,就是挑着货物,摆个地摊就开卖了。最典型的,看看宋朝张择端的《清明上河图》,便一目了然。改革开放前,摆地摊是很少见的,农民进城卖点农产品,也是“收收避避”的。即便在20世纪70年代后期,有些地方的农村妇女拿些鸡蛋到县城去卖,也会被管理人员扯着箩筐,拉着团团转。后来,地摊经济在一些城市逐渐放开,去到县城,各类农产品、小百货齐聚繁华路段,行人摩肩接踵,好不热闹。20世纪90年代初,笔者读初中,曾利用寒假时间,在乡村街市上帮父母摆地摊卖甘蔗。甘蔗是家里自产的。一次碰到学校同桌来买甘蔗,心里还感到有点不好意思。除夕那天,卖甘蔗时手里拿着本《故事会》,脑子里盘算着晚上看春晚,心不在焉。碰到有人砍价还价,笔者也就趁势薄利多销了。结果,甘蔗是卖完了,兴冲冲回到家,却被父母数落得太便宜。这就是笔者摆地摊的经历与记忆。在一些南方城市,十几年前还是看得到一些沿街地摊的。当时,内地人到这里打工的比较多,地摊经济有消费群体。后来,内地经济发展起来了,这边的流动人口就少了,加上城市管理的严格要求,地摊经济逐渐式微。由于地摊在一定程度上影响城市交通、市容和环境卫生,有的甚至扰民,摆地摊一度被城市管理人员所不容。在现实中,或者网络视频上,有时会看到,管理人员一来,摊贩如鸟兽散,躲进巷子里,等管理人员一走,又“众神归位”。作为通过摆地摊获得收入来源而形成的一种经济形式,地摊经济是城市的一种边缘经济,有其弊端,但也有其独特优势,能一定程度上缓解就业压力,为年轻人的低成本“摆摊”提供机会,为其日后真正创业积累经验。近年来,由于市场形势的变化,一些城市的管理者对于地摊经济的看法发生改变,对地摊这一经营模式也越来越宽容,有关部门甚至划分了一些地方给地摊经营者以足够的市场空间,予以规范管理。印象最深的,是江西省赣州市。笔者今年暑假到赣州古城墙游玩,没想到城墙内的地摊有几公里之长,卖什么日用品的都有,交易兴旺,蔚为壮观。地摊大多无租金、低成本。有人担心,如果地摊经济发展起来了,本就被电商冲击得七零八落的实体店会被“最后一根稻草”压垮吗?这显然是夸大地摊经济的作用和威力。首先我们应该承认,地摊经济对于某些低收入者的谋生,对于增添城市的烟火气,便利市民生活,是有一些帮助的,但靠这个来解决就业的人口是有限的,真正能通过摆地摊赚到钱,更是少之又少。指望地摊经济促进消费,提升一个城市的经济发展,是不现实的。毕竟,地摊经济在城市经济中并非主流,起的是一个补充作用。至于网上传播的某些高大上的公司、互联网公司也去街上摆地摊,那是凑热闹,是“行为艺术”,是一种博取眼球的营销行为,不在真正的地摊经济之列。地摊经济是草根经济,是普通民众自力更生、自立自强的行为,他们一无大量资金,二无营销能耐,三无店铺那样的消费环境,根本没法与实体店竞争。你想,一个经济实力强大的人,谁会不惧日晒雨淋地做街边生意呢?发展地摊经济是权宜之计,长远来说,还是想办法把一、二产业搞上去,这才是解决就业、收入问题的根本基础之所在。对于电商,对于实体店,对于地摊,我们不妨一视同仁,宽容待之,任其在市场中物竞天择,适者生存。(吕胜根)

创新品类、多平台直播……本地农产品企业开足马力奋战“双十一” 江门“土特产”卖得“风生水起”

借助“双十一”的东风,特色农产品也搭上了“电商快车”。在江门,不少传统的本地农产品厂家、经销商积极触网,直播卖货,促成订单。一方水土养一方瑰宝。江门作为粤港澳大湾区重要的优质“米袋子”“菜篮子”,得天独厚的自然条件和生态资源,让这片水乡沃土孕育出众多富有独特生态与文化价值的优质“土特产”。今年“双十一”,江门农产品也成了消费者热衷的消费品,江门不少农产品企业纷纷升级“玩法”,如创新品类、多平台直播等,开足马力奋战“双十一”。近期,“双十一”第一波预售已经结束,你知道购物车里有哪些江门“土特产”卖得“风生水起”吗?

文/图 江门日报记者 傅雅蓉



新宝堂的电商主播在直播带货。

关键词:陈皮 最高月销量2万件以上

在淘宝首页搜索“江门”,综合排序的前三名一定有陈皮。记者注意到,销量最好的陈皮产品价格区间在30元至300元。“100元以下基本都以散装为主,客人都是买回去自己用来泡水、煲汤等,超过200元的以礼盒装为主,大部分用来送亲戚朋友。”在淘宝销量靠前的新会旗舰店一名客服告诉记者,今年“双十一”,该店淘宝店铺销量最高的一款陈皮产品已经达到月销量2万件以上。“我们会给每位购买产品的客人发送陈皮的

食用方法和功效。”该名客服说。国字号“地标”产品新会陈皮,是采用产于江门市新会区的茶枝柑皮炮制而成的。每年10月起至冬至前,是新会采摘茶枝柑用于制作陈皮的季节。在江门地理标志产品中,新会陈皮颇负盛名,产业版图也最为壮大,已初步形成生态、绿色、健康、富民的大产业新格局,有力促进乡村振兴。“15年陈皮礼盒装,折后只要768元,充购物

金还能更便宜,预售付定后还能加赠同年份50克陈皮。”点进岭南新宝堂旗舰店的淘宝直播间,主播正在不厌其烦地轮流介绍右下角的49个产品链接。“直播是我们线上销售的主要渠道之一,目前我们在天猫、抖音、快手、京东、拼多多、视频号6个直播间同时开播。”新宝堂市场部总监梁子宁是个“90后”,他熟悉电商新零售的各种“游戏规则”,他带领的市场部是个庞大的团队,运营、设计、新媒体、宣传、产品、直播、客服、发货8个部

门加起来超过80人。今年各大电商平台预售期提前,他们从8月就开始准备这场年度“大考”,价格优惠多少、新品怎么搭配销售、网店页面如何设计等,都是团队需要“头脑风暴”的事情。“我们现在有8位主播,‘双十一’期间我们每天从早上7点播到凌晨1点,根据第一波预售的情况,今年的销售情况应该能达到5%—10%的增长。”梁子宁说。

关键词:外海面 线上渠道方便老顾客购买

在江门的街巷里,外海面总是最叫座。在许多江门的“购物车”里,每逢促销就囤一些外海面也成了一种习惯。“我自己是个土生土长的江门人,比起普通的挂面,外海面吃起来更有嚼劲,我和家人都很喜欢吃,这几年,黎记、财记等许多江门知名品牌的挂面都上架了电商平台,我也习惯在‘双十一’‘618’等大促活动中囤两箱,方

便又实惠。”家住鹤山的市民刘晓旭说。外海面又名“外海竹升面”,人们制作时需用“竹升”(用粗毛竹制成的一截竹竿)反复碾压面团以增加筋度,使切成细丝的面条煮熟后柔韧且富有弹性,“外海面制作工艺”2007年入选江门市第一批非物质文化遗产名录。外海面除了满足当地人的日常需求外,近年来还被打造成

江门地标美食、江门名手信、五邑特色手信等。黎记出产的外海面可称得上是江门外海面的代表,也是最早一批在电商平台销售的外海面。“早几年的销量还不错,今年情况却不是很好。”黎记外海面电商平台负责人宋胜强告诉记者,虽然各个平台的满减活动都参加了,但架不住来自其他品牌的各种“花式”促销和推广营

销。“如今在电商平台卖得好的外海面基本都是本地知名的老品牌,反而是一些新兴品牌。”宋胜强表示,现在流量时代,虽然黎记在各大电商平台也开了网店,但主要的目的还是为了让钟情于黎记的“粉丝”能够方便购买,“我们不愿意跟别人‘斗价格’,也不愿意买大量的推广,只想坚守初心,做好每一份产品”。

关键词:台山大米 供不应求开启限购模式

10月底的台山大地,沃野千里正披上金色外衣。作为全国商品粮生产基地和广东粮食主产区之一,11月,台山即将又一次迎来丰收季。台山是广东省产粮大市之一,也是珠三角著名的“鱼米之乡”,水稻年总产量超40万吨,大米产业总产值超30亿元。台山大米的好品质,很大程度上源于优越的

地理环境和好品种。在品种上,丝苗米是台山大米最为杰出的代表。2000年以来,台山相继培育出“齐粒丝苗”“五星丝苗”“齐丰占”“象牙香占”等优势大米,特别是“象牙香占”凭借优良品质闻名全国,曾获“首届全国优质稻(籼稻)品种食味品质鉴评金奖”“广东丝苗米首批认定品种”等多项荣誉。

在线上购物持续走俏的今天,大米也成了许多家庭“购物车”囤货的必选清单之一。记者在抖音商城搜索“台山大米”发现,台山的丝苗米、象牙米备受顾客青睐,销量最好的一款珍珠丝苗米月销量达到3万公斤以上,价格为35元/2.5公斤以及57元/5公斤,购买可享受立减3元,叠加抖音平台发放的满200元减25元消费券,最低

49元就可买到5公斤台山大米。“今年‘双十一’从10月14日就开始了,比去年提前了10天。没想到今年大米卖得这么好,有些供不应求,所以我们在各个电商平台都开启了限购,每人限购3件,‘双十一’还将持续10多天,我们也在加班加点生产发货,接住这波热度。”珍香台山大米店铺相关负责人表示。

“客串”模拟法庭、逛“金融集市”、看检银数字人直播普法…… 江门探索“法治+金融”普法新模式

法润青春,金融同行。10月28日,为期一周的“检银校普法教育宣传周”系列活动在广东实验中学附属江门学校落下帷幕。该活动在金融监督管理总局江门监管分局的指导下,由蓬江区人民检察院、江门市银行同业公会、中信银行江门分行、广东实验中学附属江门学校主办。

从组织开展模拟法庭、检察现场答疑等互动性强、参与度高的实践活动,到举办送金融知识进校园、检银直播室等内容丰富、形式多样的主题活动……7天时间里,活动聚焦法律法规和金融安全意识的宣传推广,广泛发动检察机关、金融机构等力量,在校园内通过多元化宣教,深化青少年对法律法规的认知,提升其金融素养,共同为青少年健康成长营造良好的环境。

文/图 江门日报记者 陈倩婷



“检银校普法教育宣传周”系列活动总结和表彰大会现场。

“沉浸式”课堂,走“新”又走“心”

“客串”模拟法庭、逛“金融集市”、看检银数字人直播普法……“检银校普法教育宣传周”系列活动举办期间,一系列精彩活动反响热烈,深受学生欢迎。“现在开庭……”10月23日,随着“书记员”稚嫩但却清晰的法庭纪律宣读声响起,模拟法庭在广东实验中学附属江门学校正式拉开帷幕。该校高二的学生们变身“审判长”“审判员”“公诉人”“辩护人”“被告人”和“法官”等角色,有条不紊地完成了法庭调查、法庭辩论及最后陈述等环节。大家全身心投入角色,各司其职,高度还原了严肃有序的庭审现场。

“同学们精彩的演绎与检察官的专业点评都让我印象深刻!因为这些身边的案例让我们拓展了许多实用的法律知识,让我们懂得法律知识的重要性。”该校初一(3)班学生黄雅文参加“模拟法庭”后激动地说,“法网恢恢,疏而不漏,让我们好好学习法律知识,一起成为守法、懂法、守法的道德公民。”

“不要随意把银行卡借给别人,你以为只是简单帮个忙,还有钱可赚的行为很可能已触犯了‘帮信罪’。”10月24日,江门市银行同业公会组织我市18家金融机构在广东实验中学附属江门学校院士广场设立“金融集市”宣传点,现

场围绕反诈、理性储蓄、智慧理财、爱护人民币等实用知识进行面对面宣传,引导学生树立科学财富观念,增强自我保护意识。同时,来自蓬江区人民检察院的检察官们也在现场围绕学生提出的各类法律疑惑进行详细解答。他们用通俗易懂的语言,结合实际案例,深入浅出地讲解了法律知识,让同学们对法律有了更清晰的理解。

为了加强传播效果,10月25日、26日,江门市银行同业公会、广东实验中学附属江门学校通过官方平台开展“检银直播室”活动,检银数字人在直播间向广大学生及家长围绕网络安全防护、校园暴力防范、境外来华金融服务等热点问题进行现场讲解。

检银校合力,筑牢校园安全防线

“检银校普法教育宣传周”系列活动接地气、有温度,广东实验中学附属江门学校约4500名学生参与其中,在校园内掀起法治和金融教育热潮。

10月28日,“检银校普法教育宣传周”系列活动总结和表彰大会在广东实验中学附属江门学校举行。大会对该校积极参与活动,认真学习法律和金融知识,并在活动中表现出色的学生进行表彰,高二(22)班学生肖维敦是其中之一,他说:“通过本次宣传周系列活动,我充分感

受到法院的威严和庄重,更加直观地看到了法庭工作的艰辛,同时我也通过这样的方式更加深入地了解了法律,这是不可多得的体验,我也为可以扮演审判员这个角色感到光荣。”

“法律和金融知识是青少年成长过程中不可或缺的一部分,希望通过这次活动,能让同学们树立正确的法律观念和金融意识,同时,能够将所学的知识传递给身边的人,让更多的人受益。”广东实验中学附属江门学校校长黄燕文说。

据悉,今年3月,由蓬江区人民检察院、中信银行江门分行、广东实验中学附属江门学校联合打造的“检银校新时代文明实践教育基地”正式挂牌成立。本次活动是加强基地建设,积极探索检银校合作新模式,推进校园法治和金融教育工作迈上新台阶的又一生动实践。

中信银行江门分行党委书记侯莹表示,检银校党建共建不仅仅是一种工作方法,更是一种信念,一种使命。希望通过这次宣传周系列活动,能够引起社会各界的广泛关注和大力支持,共同为青少年的健康成长贡献自己的力量。蓬江区人民检察院依托“检银校新时代文明实践教育基地”,将联合金融机构,开展更多层次、多形式的法治和金融知识宣传教育,全力守护未成年人健康成长,共同绘就法治“同心圆”。