

边打游戏边掘金



□本报记者 梁亦慰

11月3日21时30分,当大部分人准备进入梦乡时,林俊正和来自不同地区的4位玩家一起,精神抖擞地操纵着一支大型网络游戏中的队伍,期待战斗结束后成功收获一批“胜利果实”。“法师注意了,副本里的Boss马上就要出大招,现在立刻用群体治疗技能恢复DPS生命值!”游戏中的战斗进入到“白热化”状态,林俊一面飞快敲击着键盘,一面用耳麦传话给队友,沉着地控制着战斗局面。8分钟后,这场激战最终让他赢得了价值200元左右的游戏装备,一天的工作也告一段落。

两年前,林俊把家中一间17平方米的房间改造成了游戏室,购入4台电脑,办理了网

速最快的宽带业务。虽然在朋友亲戚眼里,打游戏算不上正经工作,但他一咬牙坚持到了第三个年头。如今,他每月的收入基本不低于8000元,有时甚至月入过万。这份特殊职业加上令人意外的收入,足以让林俊身边的同龄人吃惊不已,于是“你打游戏咋能赚那么多”便成了他不得不反复解释的问题。

“收入的问题其实用两句话就能概括,一是我打得好,二是现在的玩家舍得在游戏里花钱。”林俊表示,在热门的网络游戏中,玩家携带的宠物、穿的衣服、拿的武器等都可以换成人民币,而且主要根据携带等级的高低来决定价钱。说着,他打开游戏中的好友选项,随机展示了几位顾客的装备。其中一位玩家来自绍兴,是个体户老板,在游戏里花的钱已经超过10万元,现在他账户携带的宠物,正是几天前花了2600元从林俊手里买去的。另外一个常年在国外留学,家境殷实,只要登陆游戏,就会主动询问林俊手里是否有新的装备,出手十分大方。

林俊坦言,提升收入的关键之一就是多玩几个热门游戏,并同时创建几个账号,前期投入一笔钱买道具来快速升级。等这些游戏账号获取了大量经验,等级越来越高时,赚钱的

时候就来了。虽然他通常是一个人操控4台电脑,但只要不是打BOSS,就能应付得来。“比如我现在在玩一款回合制网游,一台电脑可以开2个账号,挂自动打任务,就能赚到游戏金币。”他回忆起3年前玩这款游戏时,游戏币和人民币的比率为1:0.75,而现在由于玩家减少,游戏币的比率跌至70:1。之所以在游戏币贬值后仍然坚持玩这款游戏,他表示,纯粹是因为自己喜欢。

游戏室的墙上,贴着林俊手写的一张计划表,详细列着几款网络游戏最能赚钱的任务开始的时间。按照表格,他便能轻松决定在不同时间段选择获利最大的游戏。有时候战斗难度较大,自己一个人忙不过来,他也会选择叫上几个擅长网游的朋友来帮忙,并把卖装备得来的钱作为报酬分给他们。

“因为打游戏,我一般都是待在家里,很少出去玩,还好女友并不介意,和我一样是游戏迷。”林俊笑言,女友和自己一样性格偏内向,也是一个打游戏的好手,网上买衣服的钱都来源于各款游戏卖装备所得。不过,考虑到未来的发展方向,他打算下一步先自己开家店,逐渐把打游戏从主业转到副业,从游戏中解放出来。

羊毛衫市场:童装女装成外销主力



本报讯(记者 汤慧芝)10月份以来,中国日用品商城四区羊毛衫市场里,秋冬新款样品被挂在显眼位置,迎接来自全国各地及国外的采购商挑选。不少经营户表示,生意好的时候,打包发货一直忙到半夜,有些爆款直接从生产线上下货,就被直接打包装车,通常到凌晨1时才能将当天的货物配送完毕。市场内一位在装运货物的经营户说:“自5月份以来,中东、非洲等地的客商已经入市选购,集装箱装运订单大部分集中在10月上旬。而现

在打包的这些货是运给国内各省市的客户。”

据了解,每年的9月至12月是羊毛衫的旺季。目前经营户大多采用商铺接单,仓库及定点加工厂家直接打包托运发货的形式。不少经营大户表示,自打他们采用了规模化经营、定点加工的方式,俏销的款式被客户基本一次性拿全,降低了周转成本和出厂价格,更受到采购批发商的欢迎。“别看有时摊位上人不多,但老客户加大批量的大订单,其实几个月后的单子都已搞

定。”经营户黄先生说,在互联网正兴,不少经营户都开始拓展网上交易,单子也接到了不少。

不少业内人士反映,商城羊毛衫市场一直是台州羊毛衫的直销窗口。“今年羊毛衫整体价格有所下降,外销服装价格处于8至13元之间,而内销服装线衫以棉纱料为主,价格在25至45元之间。童装及女装外销势头良好,其中,童装羊毛衫销量占总量60%,而男装则主销国内各大市场。”商城一负责人如是说。

天冷了,冬衣冬鞋买起来

□本报记者 李 敏 李苗苗

最近几天气温持续走低,加上小雨不断,给人“一秒到冬天”的感觉,不少市民开始采购冬季所需的衣物。近日,记者从市场上了解到,冬装已全面上市,销量正逐步上升。

在富仕路一家服装店内,夏季的真丝裙被挂上“换季大促销”的牌子,大部分货架已经挂上了款式不一的羊绒大衣,店内5名顾客正在挑选。“虽然还没有冷到可以穿大衣,但是可以备着了,这两天晚上都比较冷。”每年冬天,梁女士都会买上几件新款羊绒大衣,采访当天,她左挑右选,买了一件蓝色的羊绒大衣。由于没有尺码,她表示愿意等几天让店家从其他店里调货。采访时,店内共成交了3笔生意。

“羊绒大衣既保暖款式又好看,是冬天必备的衣物。”店员告诉记者,该店羊绒大衣的平均价格在1400元,相对商场里品牌的羊绒大衣来说,价格实惠,受到市民的青睐,“最近这两个星期买的人越来越多,但毕竟新上市,因此价格折扣力度不大,等再过几个月,卖不出

去的款式才会拿出来低价出售。”同时,店内的换季促销衣物由于价格低料子好,有市民一下子买了10多件。

随后,记者来到富仕广场,二楼卖鞋的不少店铺里挤满了人,一店铺老板忙中抽空说,秋冬的新款鞋最近卖得比较好,马丁靴、长靴等都是销售主打款,“棉靴现在还没有开卖,但已经有不少顾客来问了,预计下周棉靴就要上架了。”

皮草类服装是低气温时的宠儿。记者走访皮草市场了解到,经过去年年底皮草原材料的轻微涨幅后,今年皮衣、皮草的价格与去年持平,款式也更时尚。就销量来看,薄款皮草更受欢迎。销售人员介绍,到11月中旬,厚款皮草就会很畅销。

记者从几位来自海宁的皮草商中了解到,中国日用品商城的皮草价格低于海宁,因为海宁皮革市场内的摊位租金高,加上商城的大多数皮草店是海宁厂家的直销点,最大限度地减少了商品营销的中间环节,在价格上占有绝对优势。这一点商城皮草经营户很认同。

JONOR的老板李莎莎说,保暖是皮草的一大功能,而时尚更是不可或缺,因此在顺应潮流变化时,他们自家皮草生产厂聘请了一位法国的皮草设计师。“譬如去年很多采用兔毛、羊羔皮拼接等元素,今年皮草材质主要采用进口水貂毛、高档皮毛、厚毛、整皮为主,使其毛质更厚实,亮度也更好,而消费者在选购皮草时,往往也很注意这些皮草款式的细节。”记者了解到,店里许多皮裙、皮裤、皮饰打底衫可以穿三季,由于拼接设计的运用,使现在的皮草不再是秋冬的专属,甚至在夏季也可以发挥它的功用。李莎莎还说,由于皮草的时装化也促使了销量的攀升,颇受消费者喜爱。

虽然当下天气还没有冷到要穿皮草的时候,但是此时市场里选购皮草的人却不在少数。李莎莎介绍说:“店里以走量为主,9月1日提早开业后,批发商很多都在10月前铺好货,以供国庆节销售。10月后的销售量每日也有百来单,不少款式已经断货,厂里在加紧生产。现在来店里的大多都是老客户,她们每年都会趁早囤货,等天气变冷就可以拿来穿。”

本报讯(记者 蔡 聪)离“双十一”还有5天时间,记者在走访中发现,不少在“天猫”经营的商户早已备下充足的货源,而买家则忙着搜罗自己的心头好,甚至不少买家已开始下定金以确保抢到货。

11月5日,已经做了5年淘宝生意的罗先生正在家中关注着电脑屏幕,期间打了个电话和实体店的父母商讨今年淘宝客户在“双十一”前下定金的情况。他表示,这几年来“双十一”的前半个月生意都较为清淡,因为买家们都蓄势待发,打算在“双十一”时血拼一场。在即将迎来一年一度最红火的生意大单之际,罗先生最关注的是有多少买家提前预定了自家的货物,因为自家实体店的货源有限,万一订货量突然增长,自己就要去联系厂家及时补货,以免发货不及时而引起顾客给差评。

“去年我们一天的营业额达到了10多万元,希望今年能够超过去年。”与人合伙在淘宝店上开卫浴用品店的王先生表示,自从在“天猫”上开店后,每年“双十一”前客户都可以提前下定购买自家货物,这让自己当天大概能卖掉多少货物心中有数。王先生表示,合伙人管技术,自己则负责去厂里进货,因为货源充足,及时发货并不是问题。

除了卖家忙,喜欢在网络购物的买家也没闲着。“仅仅是定金我已经付了500多元,有些店家的定金是25元抵50元用,还是比较划算的。”常年喜欢逛淘宝的上班族思琪表示,去年自己没控制好消费金额,一下子花掉了两个月的工资,今年给自己定了限额,买到一定的金额后立马收手不买。

采访中记者发现,不少市民表示每年“双十一”自己会在消费金额上“失控”。“因为去年结婚,床上用品、服装等我在网上买了2万多元,今年没有什么特别需要买的,但是每天上网逛逛,加入购物车的货物金额也快接近1万元了。”王女士表示,因为在支付上有类似于信用卡的分期付款形式,所以常常控制不住购买欲。

厨房小家电市场:被品质生活所“要求”

□本报记者 李苗苗

“你会自己烤面包吗?”“我昨天做了小饼干,要来一份吗?”在越来越多的朋友圈里,经常看见各式各样的私房小点心照片被众好友点赞,因此,各大电器市场里的蒸箱、烤箱等成为了当下的新宠。有卖场销售人员表示:“生活方式的转变,人们在家电的选购上发生了变化,更倾向于一些智能、健康、好玩的家电,特别是厨房小家电的购买人群呈年轻化趋势,以‘80后’、‘90后’居多,对产品质量、颜值、功能都有较高的要求。”

记者在走访中了解到,目前,方太、美的、西门子等品牌推出专业化、精致化的家电很受欢迎,嵌入式设计也赢得了大批消费者的青睐。正在富城电器西门子专柜前选购蒸箱的王女士的家中就有面包机、榨汁机、豆浆机、酸奶机、炖锅等小电器,不过,她认为,生活电器开始从“实用主义”向“享用主义”演变,前不久选购的一款多功能炖锅就看中它可以做甜品、炖汤、做酸奶、煮粥等。而此次想要添置的蒸箱就是因为听说比较健康,能保持食物的营养。

谈及厨房小家电的话题时,市民李女士说:“豆浆机很实用,几乎天天能用,炖锅在冬天时也用得频繁。我购买的厨房小家电实在太多,每隔一二年就淘汰一部分,重新选购功能更多的。”作为烘焙达人的赵小姐家里的厨房更是被小家电挤满,她坦言,女性对这类产品没有抵抗力。

有了消费者的热捧,富城电器销售人员小汪说:“现在的消费者越来越注重使用功能,家电产品也在与时俱进,很多功能单一的都被复合功能的产品所取代。”

