

二手小店、商品寄卖店、二手平台线下店—— 实体二手店 悄然热起来

一个周六的下午,位于北京市朝阳区友谊商店三层的“超级转转”门店里,不少顾客正在镜子前试背各类包包。“我在网上查攻略,发现这个专卖二手商品的店,就过来逛了逛。”从天津来北

京旅游的张慧说。

与此同时,北京另一家刚开业不久的益客二手循环商店里,店主王先生忙着整理刚收到的一批“新货”——回收的二手相机、手办和其他旧物件。这家

隐匿在日用品店楼上的小店,开业以来已吸引了不少专门前来“淘货”的客人。

从奢侈品到小家电,从服饰到游戏设备,这些带着二手标签的货物,如今为何成了不少人的主动选择?

消费者为何选择二手货?

——价格相对实惠;部分商品“独一件”;循环利用延长商品生命周期

这几年,一些消费者发现身边开了不少二手店,类型也很丰富。

在位于北京的这家“超级转转”门店里,消费者李涵已经“转”了好几圈。“以前就知道转转的线上APP,没想到还在线下开了店。在这里买东西,没有导购跟随,消费者自己随意挑选,很轻松。”她说。

千里之外,家住四川成都的潘宇亮最近又在二手店淘到了好东西。“小时候家里大人会时不时去二手市场买东西,那时还不理解,觉得这都是旧货。现在自己也开始‘淘二手’,才发现宝藏不少,家具、家电等大小货物都能淘到好货。”潘宇亮说。

为何今天有不少年轻人愿意走进二手店?采访中,有受访者表示,价格是其考虑的首要因素。

来自上海的周灵犀是一名“买包爱好者”,她曾在上海一家大型二手店里买过奢侈品包包。“上海有很多二手商店,稍微淘一淘,就能用相对实惠的价格买到保养良好的各类名牌包。”周灵犀说,“相比品牌专营店里的新包,二手包的价格能低不少,有时甚至能以一只新包的价格买到两只二手包。”

有的消费者看中了二手商品“独一件”的魅力。消费者周周说,和传统消费场景相比,很多二手商品是早已停产、卖家专门淘来的“孤品”。“线下二手

店能找到市面难见的旧款产品,品牌更丰富,款式也更独特。”

环保意识同样影响着年轻人的消费决策。一些二手商品买家说,购买二手商品不仅能节省开支,还能避免资源浪费。“买二手是一种环保的生活方式,用二手物品过‘绿色生活’。”消费者王玲认为,买二手商品,延长了货品的使用年限,让一些货物不至于过快被丢弃。

“在线下店里,我能直接体验包包的成色和手感,扫码查询价格。部分线下二手店铺同步运营线上小程序,确保线上线下商品信息一致。这些直观的感受有效降低了消费者购买高价货物的风险。”周灵犀说。

二手店靠什么挣钱?

——低买高卖赚取商品差价;收取寄卖服务费作收益;线上线下场景结合,提高销售率、降低退货率

为何越来越多二手店开到了消费者身边?

有从业人士分析,近几年,国家出台多项绿色消费政策,“以旧换新”等举措让循环经济的概念深入人心。消费者追求货物独特性、支持绿色消费的理念,让不少人看到了背后的市场增长空间。与此同时,一些二手电商平台经历多年发展,有效培养了消费者二手交易的习惯,拓展线下店也能进一步扩大销售半径,吸引更多客源。

但开线下店也意味着更高的商店运营成本,这笔账怎么算?开一家二手店,靠什么赚钱?

看“小店”——位于北京朝阳区的益客二手循环商店,店面不大,货物种类却不少。这家店的负责人之一王先生,是一名旧货收藏爱好者。据他介绍,门店内的货物来源包括个人收藏、闲置转让等。“我们店有很多具备收藏价值、品类相对小众的二手商品。这类商品有固定的客户群体,大多喜欢收藏、淘货。进我们店的消费者以年轻人

为主,有九成左右进店都会下单。”

看“寄卖店”——李晴是天津市一家二手循环商店的店主,她的店主要经营各类寄卖的二手物品,通过收取寄卖服务费以及低买高卖部分收购的商品盈利。“其实不少家庭都有出售二手货物的需求,我们一开店就收到了很多寄卖商品,货物流通率也不错。一些家庭淘汰的‘鸡肋’物件,可能刚好是其他人找了很久的‘好东西’。”李晴说,尽管目前她

的门店利润不算太高,但仍有盈利空间。

再看线上平台的线下店——以“超级转转”为例,记者实地探访门店发现,消费者看中某个商品后,既可以扫描商品二维码,跳转至转转平台购买,也可以在线下店内直接结账。换句话说,“超级转转”门店相当于转转平台向消费者开放了其线下仓库,所有库存在线上线下一一起做销售。据了解,开启一家线下门店,意味着消费者接触到商品的机会更多。



二手店铺仍有生长空间

——进一步规范各类商品流通规则、交易标准、认证检查方法

“二手”这笔生意,已经悄然热起来,成为实体商店中不可忽视的存在。

网经社发布的《2024年度中国二手电商市场数据报告》显示,2024年二手电商交易规模达到6450.2亿元,同比增长17.56%。用户规模达到6.6亿人,同比增长13.79%。与此同时,随着循环经济的发展,从平台到门店,从线上到线下,二手零售正逐步形成覆盖全链条的新型商业生态。

要继续做好二手生意,门店仍有很大提升空间。

采访中,部分消费者表示,目前一些二手店在商品陈列、货物真伪等方面的功夫还不太够。王玲曾逛过位于上海虹口的多抓鱼循环商店。“这家店

布置美观、品类清晰,衣服经过检验与打理,让人印象很好。”她说,在另一家二手平台线下店逛时,体验感就明显差了许多。这家店商品品类很多,但陈列过于繁杂,顾客难以快速找到目标商品。另外,店内风格也缺乏设计感。王玲期待,线下二手门店能打造更友好、更具吸引力的消费空间,进而带动更多人前来消费。

“二手门店应该注重规模与口碑的长期积累,既要保持陈列干净整洁,也要确保商品品类丰富且价格合理。”周灵犀认为,一些售卖高价产品的二手商店,还需要更多注重销售细节,比如在做好防尘保护的同时,兼顾商品展示和顾客试货体验,不能让二手店沦为纯粹

的“旧货仓库”。在定价方面,可以通过成色评级实现价格标准化,获得顾客信赖。只有不断完善细节,才能让线下二手店吸引更多消费者进店下单。

在国务院发展研究中心市场经济研究所研究员王微看来,当前,中国消费者对高品质商品的需求持续提升,耐用消费品、高品质商品进入二手交易范畴,通过多次利用提升其使用价值,有利于循环经济的发展。要进一步做好二手交易市场,应对各类商品流通规则、交易标准、认证检查方法等进行规范。无论是线上电商平台还是线下实体店铺,都要加强政策监管和治理水平,持续提升二手交易的专业化标准。

据《光明日报》

健康教育

三伏天,不要迷信“网红养生法”

三伏天,是一年中医气最旺、湿气最重的时节。

今年7月20日入伏,8月18日出伏,共计30天。在这段最热的日子里该如何养生?记者专访上海市名中医、上海中医药大学附属曙光医院朱抗美教授,听她谈谈三伏天的常见养生误区。

喝奶茶,不如喝淡盐水

三伏天要晒背、抱冬瓜睡觉、光脚踩在地上、用艾草泡脚……网上流传的“三伏天养生法”可谓花样百出。

对此,朱抗美教授直言:“三伏天的养生误区很多,有些人在不清楚自己体质的情况下就对一些网红养生法趋之若鹜,我们非常着急,建议大家适当做减法。”

其实,及时补充水分才是最朴实也最适合三伏天的养生法。尤其对于特别爱出汗的人来说。

而补水的最佳选择是淡盐水。奶茶、咖啡、运动功能饮料大都属于热性食物,并不能很好地改善身体缺水的状态。

午后晒背,不如午后小憩

从去年夏天开始,网上就盛传三伏天晒背养生法。结果,有不少对此法趋之若鹜的人因为晒背晒到中暑,被送去了急诊室。

朱抗美教授认为,背上有督脉,督一身之阳气,正确晒背确实有助于阳气的提升。但夏天本来就阳气旺盛,如果在炎热的环境下坚持晒背,就好比火上浇油。尤其是舌苔偏红、体质偏热的人,反而容易晒出病。

夏季的午后最好能适当小憩,心静自然凉。修身养性、保持平和的心态,才是顶级的养生之道。

辨别体质,是养生第一步

“我在门诊中经常会遇到一些十分关注养生知识的病人,在网上学习了不少中医养生知识,但往往是一知半解。”朱抗美教授说,“无论流行什么养生方法,都要先辨别自己的体质,而且人的体质不是一成不变的,最好能请医生进行判断,然后根据体质选择最适合自己的方法。”

比如,有些地方有“三伏天吃羊肉”的习惯,认为三伏天吃羊肉能补阳气。但是体质偏热的人吃太多羊肉,就很容易长痘、便秘。而体质偏寒的人适当吃一点羊肉,就很合适。

还有很多养生达人喜欢用艾叶泡脚。艾叶确实能够通阳气、温经散寒,但皮肤经常长痘、大便干的人,并不适合用艾叶泡脚。

据《解放日报》