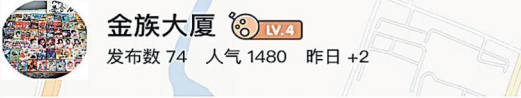


筑起社区兴趣 鱼塘 玩转分享经济 鸡肋 二手货 闲鱼 大翻身

附近的鱼塘		
	金族大厦 发布数74 人气1480	132 m
	金州大厦 发布数189 人气675	164 m
	金诚大厦 发布数78 人气141	176 m
	金品大厦 发布数22 人气426	182 m



签到 +1

话题

招募塘主

精选

新鲜事

出租

同事帮帮忙

最新



tb3600_50

¥150



全新虾牌喷枪。W-71喷漆枪。油漆喷枪 百分百正品
还有特价款式和其它汽车喷枪。虾牌全款式喷枪都

加入鱼塘

转眼又到年末,在过去的“双十一”“双十二”消费狂欢中,既有眼花缭乱的新品促销,也有不断冲高的交易数字。然而真正购买高潮过后,不少因冲动消费带来的无用产品却成了一块烫手山芋,无法处置。闲品交易,这座背后的富矿由此渐渐浮出水面。

记者 应柳依

多余物品成 鸡肋

周末整理出不少多余的东西，但很多还是又好又新，扔掉了实在可惜，可又不知该如何处理。不少家庭到年末都有大清扫的习惯，这一打扫，平日很多用不着的东西纷纷冒了出来，这不，市民张女士就整理出很多闲置的婴儿用品，小孩长得太快，有些买回来只用过一次，就成了闲置品。

记者调查发现，不同家庭均反映有不知如何处理的闲置物品，最多的是衣物、鞋帽、装饰品、书籍、各类工具也有不少。一些对某种物品有特殊偏爱的市民更是存了很多弃之可惜的“鸡肋”。有收藏癖的汪先生就特别喜欢购买新款潮鞋，家中已堆积百余双，有的甚至一次都没穿过就莫名不喜欢了。

入地 交易大不如前

曾入手一块价值10多万元的手表，最终分文不赚转手朋友。经营着二手奢侈品店的卢先生坦言，如今生意大不如前。

卢先生清晰地记得，五年前刚开店时，并没有太多竞争者，更无电商抢生意，一度销售喜人。不过，他随即表示，即使在无商不电的今天，

奢侈品二手买卖的线上交易量也无法与线下相提并论。

面交风险性小，彼此更信任，交易率较高。卢先生说，由于网络的不可见性，贵重物品入地，销售仍占重要一席。

85后宝妈胡潇静表示，对于线下二手交易，除非是手机、电冰箱、名包等大件或者贵重物品，不然更愿意去“鱼塘”淘上一淘。何为“鱼塘”？原是剁手党们自我拯救的一个新去处——闲鱼平台。

鱼塘 激活线下交易

自从网购变为一种新风潮后，网友们坦言都曾有网购到用不上东西的经历，却依旧欲罢不能。一边疯买，一边转卖，俨然成为部分市民的购买习惯。

这里不仅能淘上好货，也能把闲置品变现。胡潇静说，自从入塘以来，她共发布了50多件二手甚至是全新的闲置商品，20余件已变卖获益1000多元，其中约半数是通过“鱼塘”进行的当面交易。最近，她打算把闲置玩具放上去转卖。

今年以来，我市闲鱼“鱼塘”数量快速增长。不少以社区、学校、乡镇为兴趣点均设置了“鱼塘”，邀请周边人加入。粗略统计，市第一人民医院周围五公里就有超150个鱼

塘（见上图），市场潜力不可小觑。

基于地理位置的“鱼塘”，因为距离近，交易双方约定时间碰面即可，交易更便捷，还省去运费，成本更低。把线上引到线下，是一种新思路转变。从事IT业的张博文说。

闲置品交易后，能换回更为需要的东西，这也算消费升级。胡潇静说出了不少市民的心声，如今的闲置品交易甚至已成为创业者和资本竞相争逐的产业富矿。在创业者眼中，闲置品交易是分享经济，也是资源的优化配置与再利用。

相关提醒

进入交易圈之前，拍摄靓照可提高出镜率。产品要有大图和细节图，有上身图或者小视频更佳。

定价适中几十块居多，即便是贵重物品，也打上几折，定价虚高反而无人问津。

善于推销迅速回复，保持联系相当重要。有兴趣的买家往往通过即时通讯、站内短信等方式了解物品情况，如果卖家不在线可能就错过了这笔交易。

最好选择购物网站提供的第三方支付工具，买卖双方都放心。如果是现场交易，可以选择在银行门口或携带识别假币的工具。

双十二 买买买后 又迎来岁末折扣季 市民海淘热情高 国际代购猛接单

记者 应柳依

双十二的包裹刚拆完，国际岁末大促又接踵而至。在大折扣下，我市市民也大赶海淘潮流，不遗余力地下单，代购们则挤在各国商超间马不停蹄地买买买，生意火爆。

海淘客多为宝妈或年轻女性

每到岁末就是欧美国消费旺季，不少商场和奥特莱斯都大打折扣，亚马逊、GNC等国外大型B2C网站也纷纷借机促销。大牌商品遇上打折季，确实能激起不少人的购买欲。海淘火爆的主因是价格比国内便宜，款式更多。资深海淘客吴启亚说。

记者发现，海淘需要一定的购物心得和精力，甚至是熟悉外语知识，所以大部分海淘客为宝妈或年轻女性。我第一次海淘就是给宝宝买口粮以及储备一些婴儿用品。吴启亚说，慢慢地，周围的朋友也被我带动，现在，有好东西大家都会拼单购买，省钱省精力。

吴启亚认为，有经验的海淘客一般目标明确，美国主打奢侈品，澳洲和荷兰是奶粉，而日本则以采购化妆品、日用品居多。

接单不断遇折扣抓紧囤货

不过，更多的海淘客不会亲自海淘，而是选择委托专业人士代购。每年年末，我市做澳洲代购的姚芳芳都特别忙，手机、iPad齐接单。姚芳芳笑称，她做代购是被朋友逼出来的，男友在澳洲留学，起初仅是业余帮亲戚朋友买货，后来经自发推荐，找她代购的人越来越多。

现有200多位长期合作客户。姚芳芳说，除了原有的固定采购外，从月初开始，不时有客户询问护肤品、口红等折扣力度。近期，她主要代购当下十分流行的潘多拉等首饰，有的打折50—70%，价格约在几十到几百澳币不等。像有款玫瑰金甜美串饰澳洲只需119澳币，折合人民币约600元，国内要价至少翻一倍，而且不一定买得到。

为了尽快买到指定商品，她一接单，男友便立马做攻略。人肉代购非常辛苦，采购商品常超重，背扛十分辛苦。姚芳芳说，去年此时，她飞往国外参与采购，真切感受到年末折扣下国内代购的疯狂，偶遇有位国女生一人拎十几双雪地靴，场面真是壮观。

代购中途运输过程较长，从发货到清关再送到客户手中，有时甚至要个把月。而奶粉是刚需用品，不多囤上一些，客户宝宝就可能要断粮了。姚芳芳说，近期资金流动大，一星期流水约十多万元。

收入可观扩宽交际圈

选择做代购，主因是自由，收入也可观。虽不愿透露具体年收入，但姚芳芳保守估计，月均获益5000元以上，这对她来讲，是一笔外快，专业代购估计月收入会过万。

除了代购能赚取零花钱，扩宽交际圈也是代购的一大动力。代购是个广交朋友的平台，我扩大了交际圈，新结识的有金融业、事业单位的，也有教师、个体经营者。姚芳芳认为，不仅如此，由于从事澳洲代购主要以母婴产品居多，而她本身从事幼儿教育，在她兼顾教学之余，也能互利。

临近年关 保洁钟点工价格喊涨

记者 田妙联

本报讯 钟点工价格上涨，还得预约排队。再过一个月就是春节了，陈女士开始张罗着给家里来一次彻底的大扫除，联系了几个家政服务的电话，却发现市场紧俏得很。

普通保洁涨到30元/小时，有的甚至要价35元/小时，还得三四天以后才能轮到打扫。陈女士说，去年她家春节前两周才去请钟点工，最后没有排上，只能自己动手打扫，这次提前了大半个月，发现还是不能随叫随到。

20日，记者以消费者的名义拨通了市区几家家政公司的电话。一阵咨询之后，记者从对方口中了解到，保洁钟点工的工作主要分三种，擦玻璃、普通保洁、特殊保洁。目前普通保洁的价格是30元/小时，4小时起算，不足4小时按4小时算，擦玻璃和厨卫清扫35元/小时。

除了按小时收费外，一些家政公司针对精装修用户按面积收费，每平方米收费6元。

保洁工时费上调5元已有两周了。蓝屋家政负责人胡鹏坦言，临近春节，每家每户都忙着打扫卫生，

生，保洁工作业务量大增，保洁员涨价年年如此，而且离春节越近，价格只会越贵。这几天，他们的业务量已经增长了30%。

包年客户会便宜一些，每周清洁一次，每次20元/小时。市爱莲家政服务有限公司负责人单爱莲介绍，临近春节的这段时间，70多个保洁工的活都排得满满的，需打扫的家庭要提前预约。最近半个月的服务价格还是比较稳定的，但到农历十二月廿五以后，就基本叫不到钟点工了，价格可能还将上涨至40元/小时，甚至45元/小时。