

2010.07 30
星期五
www.xksq.net
热线 0551-5223791
办最有价值的都市报

创富

财经

他一年卖出 1.8 万只萤火虫

合肥青年从浪漫中看到商机,要把萤火虫卖到婚礼上

“谁说那盏微弱灯火,是萤火虫在闪烁。谁约过谁去看,这一场忽灭忽明的传说……”王菲一曲《再见萤火虫》感动了无数歌迷,萤火虫也成为恋人表达浪漫的一个代言人。而合肥的一位谢先生就从浪漫中看到了商机,他现在做的生意,就是把萤火虫卖给城市中的时尚男女,让萤火虫成为许多人婚礼上的浪漫精灵。一年的时间里,他总共卖出了约 1.8 万只萤火虫。

实习生 黄军志 李金诚 记者 郁宗菊



契机 在浪漫中赚时尚潮人的钱

今年 35 岁的小谢,是合肥一家企业的营销人员。2009 年,他在网上看到武汉有人专门辟出基地生产萤火虫,而网上有很多人都有着类似的遗憾,就是童年能见到的萤火虫,现在都市生活中却消失了。

这个发现让他动起了脑筋:把萤火虫当成商品销售是不是可行呢?随后谢先生联系了武汉等地的卖家,了解了详细的资

料,他发现,安徽地区还没有一家卖萤火虫的商店。于是他当机立断,与武汉一家公司签订了长期协议,成为安徽第一个卖萤火虫的人。

小谢告诉记者,他 1999 年的时候就从单位辞去公职到广州闯荡了。“当时促使我下决心的就是一句广告词——圣泉黑啤,给不怕黑的男人。”

2009 年,他回到合肥,找到一份稳定的工作。“但我依然觉得,在广州那边接触了很多新鲜事物与理念,这些都提醒我,赚时尚潮人的钱拥有很大潜力。所以我就从萤火虫中看到了机遇,决定自己来试一试。”

试水 一年卖出 1.8 万只萤火虫

卖萤火虫是个新鲜事物,怎么让更多年轻人知道并接受呢?

抓住现在年轻人爱上网的心理,2009 年 6 月,谢先生的网上 QQ 拍拍焦点公司正式开卖萤火虫了,他还在阿里巴巴注册了网店,通过各种群介绍自己的店,网络成为他最大的宣传载体。同时他印制了很多名片,到裕丰花市以及婚庆公司发放。

大约半个月后,萤火虫生意终于开张了。客户是合肥一所高校的大学生,要买 100 只萤火虫给女朋友过生日(因为必须满 100 只起订)。萤火虫的价格是 5 元/只,当时大学生要求打折,考虑到第一单生意,谢先生最终以 450 元的价格卖出了 100 只萤火虫。

之后的一年内,小谢陆陆续续接到近千份订单。“单子都不大,一般都是一两百

只。绝大多数是年轻情侣间的礼物,也有是家长给宝宝独特的礼物。“曾经有男生因为买了萤火虫送给女友,还挽回了即将破裂的感情。”

小谢给记者粗略算了算,一年的时间里,总共卖出了约 1.8 万只萤火虫,销售金额在 8 万多元。虽然小有所得,但小谢觉得,萤火虫的销售,并没有外地城市那么好。

开拓 婚庆有望成为市场主力

“消费观念是个很大的问题,现在我的客户中,马鞍山、芜湖、铜陵这些来自皖南的比较多,合肥因为大学生比较多,消费量最大。但像阜阳、宿州等皖北地区,我一份订单都没有收到过。另外,每次约 500 元的萤火虫价格,对于很多人来说,这样的礼物还不如一件衣服一顿饭来的实在。”

此外,萤火虫的生存期只有 20 天左右,也就是说真正能销售萤火虫的时间就

20 天,而且只能集中在三四月份,这对萤火虫的市场推广也是一个挑战。

考虑到这些因素,小谢认为,除了学生等年轻群体,他应该将婚庆市场作为主攻点。

“和送玫瑰花、放飞白鸽一样,萤火虫的卖点也可定位在浪漫上。”小谢告诉记者,在目前已订货的客户中,婚庆活动的需求不到一成。“其实萤火虫买来不单是

为了养着好玩,最主要的是可以烘托气氛。事实上,不少人都想办一场萤火虫主题的婚礼,或在婚礼当晚搞一场萤火虫放飞的活动。这些都是萤火虫进入婚庆市场的卖点。”

除了这些,小谢还计划把市场拓展至一些大型演出和娱乐场所。“七夕会是萤火虫的销售高峰期,我得抓紧时间准备备货了。”小谢笑着说。

延伸

除此外,他还卖蝴蝶

事实上,除了萤火虫,小谢的店里还开始卖上了蝴蝶。

“现在婚庆公司对我的蝴蝶特别感兴趣,有不少外地的公司联系我要蝴蝶的。不少新人选择在婚礼上放飞一只只美丽动人的小精灵,让蝴蝶在礼堂中周围翩翩起舞。”小谢给记者描绘了一幅美丽的图景。

“在昆虫研究范围内,有一门专门的昆虫文化学,指的就是昆虫和人的精神世界发生的关系,比如从《诗经》到《唐诗三百首》都有描写昆虫的句子。”浙江大学昆虫科学研究所陈学新所长说,像萤火虫的买卖,它是一种商业行为,不过它的消费模式背后却有文化成分。

但专家也指出,萤火虫的销售纯粹建立在人们的精神需求上,也很可能只是一时流行。事实上萤火虫在世界各地都流行过,比如早几年在日本,一些情侣出没的地方如咖啡吧等都流行放置萤火虫。但都只持续 2~3 年,如果要把这生意做好,必须不断地赋予产品更多的创意与内涵。

