

莲藕滞销 淮北农户心焦急

记者帮忙牵线,有望端上合肥人餐桌



“安徽淮北濉溪县莲藕求救:濉溪县双堆集镇陈集村现有大量莲藕未寻到买家。”昨日下午,新浪“农享网官方微博”一则消息引起了众多网友的围观。

记者 丁林

» 微博:淮北莲藕销售“叫急”

“莲藕的保质期时间短,农户现在十分着急,眼看着自家种的莲藕发芽,希望有人能够帮我们一把,万分感谢!”

昨日下午1时许,一个名为“农享网”的官方微博上发布一条消息,称安徽淮北濉溪县莲藕大面积滞销。

该微博还公布了一张照片,显示的是一摞锈迹斑斑的长藕,堆在田边,而远处几位农户正在藕田内起藕。

一时间,微博网友纷纷发帖并帮忙吆喝。“转,希望有心人能帮上一把。”一个名为“孙先生Gentle”的河南周口网友如是表示。

一些网友更是将消息转发给安徽老乡赵薇,希望能通过名人的影响力来进行爱心接力。

» 连线:五六万斤藕搁置田头

根据微博上提示的联系方式,昨日下午,记者与莲藕种植大户王安元取得联系。

王安元说,双堆集镇是莲藕之乡,每年都有很多农户种藕。“今年的藕特别不好卖,没有人来收购。”电话那头,说到自家地里堆积的五六万斤的藕,王安元一点也高兴不起来。

去年开始,王安元家里六亩多地通通种上了莲藕。原本心想,今年可以小赚一笔的他,如今失望了。

他告诉记者,截止到昨日,田里的藕基本都被起了出来,“几万斤,太多了,根本不可能运回家。”“而一般而言,莲藕的保鲜期只有半个月,如今田头的藕一时卖不出去,很多都生了锈。”王安元心急如焚。

» 出路 有望上合肥人餐桌

为什么莲藕会卖不掉,出现大量滞销呢?王安元称主要是收购价太低。“目前正常收购价在24元每斤,而有些蔬菜贩子压低价格,只愿出1块多一斤”,王安元解释道,“这个价格卖出去,肯定亏本”。

那么,淮北的藕能否进入合肥市场?昨日下午,记者把这一信息反馈给合肥市周谷堆农产品批发市场信息员王萍,她说,目前,市场内的藕仍在销售,且大多来自周边地区。

“淮北的藕是否能进入合肥市场销售,具体情况可以让农户与我们沟通。”该市场蔬菜管理部冯姓主任表示。

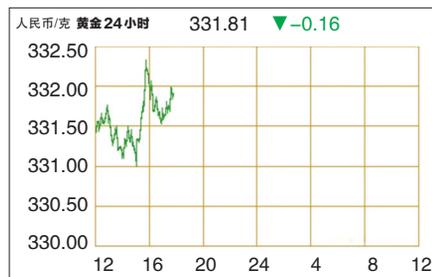
截至记者发稿时,王安元已与周谷堆农贸批发市场蔬菜管理部取得联系,如果对接顺利,王安元家的莲藕即可出现在合肥市民的餐桌上了。

面对莲藕滞销,您有什么好的销售渠道?欢迎拨打本报热线0551-5223791,帮种植户度过“滞销劫”。

管理语录

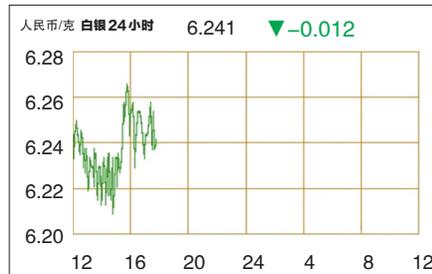
钱是有腿、有性格的,也是有气味的。想要运作资金,想要懂得如何让别人支持你,让钱到你的公司创造效益,就得懂人心。因为“钱心跟着人心走”,全世界最聪明的人最终都是先研究人心和制度,反过来才能驾驭金钱。
——冯仑

黄金24小时纽约现货价格走势



1美元 = 6.3025元人民币
2011.4.24 17:48 北京时间

白银24小时纽约现货价格走势



1美元 = 6.3025元人民币
2011.4.24 17:48 北京时间

省城商家 争抢“黄金五一”

» B2版

“金改”点火 “金融”加热

» B5版

4月24日周谷堆农产品价格

单位:元/500克

品名	产地	最低价格	最高价格	平均价格
大白菜	山东	0.65	0.8	0.725
平包菜	安徽	0.85	1.1	0.975
四月青	昆明	0.7	1.25	0.975
香菜	安徽	0.8	1.5	1.15
韭菜	安徽	0.9	1.5	1.20
薄皮椒	山东	2.6	2.9	2.75
黄瓜	山东	1.3	1.4	1.35
西红柿	山东	2.80	3.6	3.20
茄子	安徽	1.35	2.6	1.975
香菇	东北	2.5	5	3.75
红富士苹果	山西	2.8	4	3.4
脐橙	福建	1.9	2.2	2.05
菠萝	海南	1.60	1.70	1.65
西瓜	东北 河南	2.2	2.80	2.50
白条统货	山东 河南	8.55	8.55	8.55
鸡蛋	河南	3.22	3.22	3.22

以上价格由百大周谷堆“康来绿”配送中心友情提供。

新鲜生活每一天,配送热线:2178788

江淮悦悦,从此只能网上买

国内首现汽车厂家“渠道革命” 线上直销,4S体验店专注服务

星报讯 (星级记者 宛月琴) 今后,只有在网上才能买到江淮悦悦。记者昨日了解到,在第12届北京国际车展上,悦悦品牌宣布正式进驻天猫,开出旗舰店,并以全新的“厂家互联网直销+线下品牌体验店”模式,掀起汽车销售的“渠道革命”,这颠覆了汽车业传统代理商销售模式,而其线下悦悦品牌4S店将专注于提供试驾、

交车、售后服务等。

江淮乘用车营销公司总经理李建华在接受记者采访时表示:“悦悦的网络直销将与江淮乘用车遍及全国的4S店销售和服务体系紧密结合,以‘厂家互联网直销+线下品牌体验店’这样的‘1+1渠道模式’展开,从而实现不同城市网购门槛的无差异化。”

而悦悦试水网络直销所积

累的经验,对于江淮乘用车未来丰富营销手段,提升市场份额有着积极意义。”

记者了解到,目前江淮轿车在遍布全国的几百家4S店中,首批选定175个4S店完成体验、交车服务,悦悦品牌的销售渠道全部转移至线上。由于网络直销减少了库存、物流、营销等成本,厂家直销价比以往便宜近三成。原先线

下卖4万多的悦悦,在天猫368万起售,大幅提高了在同级别车型中的产品竞争力,对于整个低端车市场的冲击也是可以预见的。分析认为,江淮悦悦这个举动短期内可能引发其他低端车跟进降价,而从长远看,如果没有其他特定销售渠道降低销售成本的话,其余低端车品牌跟进网络直销模式的可能性相当大。