

广州专业市场“扫码通行”硬核复市

商户转型“云卖货”,为服装产业回暖按下“快进键”

近日,广州市多个批发市场相继复市。新快报记者走访发现,各大市场的防疫工作成为重中之重,除标配的戴口罩、测体温外,为积极应对专业批发市场客流量大、人员相对密集等疫情防控难点,广州还专门开发了“专业市场穗康码”。而一众品牌、商户除积极配合防疫外,更纷纷通过直播、微信等线上形式推广“云卖货”,为疫情之下服装产业的回暖按下“快进键”。

■新快报记者 陆妍思
通讯员 穗商务宣 文/图



■广州白马服装市场方表示,在场超过9000人将立即启动客流管控措施。

【出大招】

广州开发“专业市场穗康码” 开创应用先河

日前,记者看到步云天地环球国际商贸中心门口,已经张贴出该市场相应的“专业市场穗康码”。进入市场的客商须事先注册穗康小程序,入场时只要打开手机微信“扫一扫”功能扫码,然后点击“进入”或“外出”“途经”等选项,即可完成信息提交。此外,还可通过“添加同行”功能,为暂未申报穗康个人信息的同伴申报进入。市场管理方无需添加扫码器等附属设备即可实现与穗康小程序对接。

在进行健康信息上报的同时,怎样保证快速通行?为提高进场通行速度,方便入场的客商提前扫码,市场经营方可在现场设置多个穗康小程序码,供客商在进场前即快速完成个人穗康信息申报。此外,市场经营方还会在场外入口处地面设置“一米线”提示,使现场排队入场的人员有序隔开,有效避免形成场外人员聚集。

“专业市场穗康码”的背后有怎样的“玄机”?据广州市商务局相关负责人透露,进场客商通过“专业市场穗康码”上报健康信息,能够通过“市场+穗康”的结合,实现个人健康信息与人流客流信息的无缝对接。上报的健康信息将直接汇总给疾控工作相关部门进行统筹。

“当前,疫情防控形势依然严峻,安全、卫生、可靠的购物经营环境,既是疫情防控的需要,也是广州市社会治理模式现代化的需要。”上述负责人介绍,“一场一码”的模式不仅是专业批发市场领域的首创,也开创了该模式在商业环境应用先河,下一步将积极在餐饮、住宿、购物中心等其他商业场所推广应用。

【严管控】

专业市场加强防控,超9000人启动客流管控

除了由政府牵头开发“专业市场穗康码”外,专业市场自身也多措并举加强疫情防控。

广州白马服装市场(以下简称“白马”)已于3月1日正式复市,成为越秀区内首个复工复产的服装专业市场。记者日前看到,商户、采购商凭“穗康码”“白马通行证”与“近期行动轨迹”进场外,还必须通过手持测温仪和红外测温仪的“双重测温”,入场人员还可免费领取一份内含口罩与免洗洗手液的健康礼包。

白马不仅是广州专业市场流通行业龙头企业,还是“改革开放四十年全国最具影响力品牌市场”,现场有1000多家服装品牌经营,正常时日均客流量数万人,采购商遍布全国及国外70多个国家和地区。其疫情防控自然成为各界关注焦点。

白马相关负责人介绍,自疫情暴发以来,白马成立了疫情防控应急领导小组,

建立应急管控工作机制,部署复工复产工作方案。市场利用互联网技术开发出电子通行证和健康大数据平台,实时可视化监控现场滞留人数,及时发出人流过量风险预警。市场方表示,在场超过9000人将立即启动客流管控措施;现场还设立了隔离区,对疑似人员将立即进行隔离处置。复市前,白马还举行了广州市首场以专业市场为主体的防疫应急演练活动,对突发情况的处理进行预演,并邀请越秀区商务、卫健、应急等部门和街道进行指导,为专业市场安全复市工作提供了参考和指引。

另一边厢,中大纺织商圈59个专业市场,涉及近2.3万个商户,从业人员达73866人,其复市也受到高度的关注。为了保障安全复市,海珠区特别制定“中大纺织商圈复工复产的工作指引大全”,还印制成了纸质书。书中对于工厂复工需要进行的各项事宜进行了程序指引,如采

购、复市检查验收清单、入市指引等。其中还有一个表格,详细对照各项目来判断能不能复工复产。开市之后坚持“三个一律”:防疫物资、措施不到位,一律闭市整顿;人群聚集妨碍防疫,一律闭市整顿;有违法行为影响到防疫和商圈稳定的,一律严厉打击。按照“成熟一个开市一个”,有序推进复市。

“商贸城每日进行四次消毒,覆盖公共区域,包括洗手间、电梯、商场的通道,我们还准备了消毒液给商户使用。”2月20日开业迎客的新塘服装商贸城是广州最早复市的专业市场之一。其副总经理晁成卿告诉记者,由于所有商户2月租金费用可获减免,因此大家复工非常积极,目前复工率已从开市当天的三成占比,上升至如今的接近百分百,客流量也越来越大,商贸城时刻绷紧疫情防控工作这根弦,保证疫情防控工作措施到位,继续压实责任。

【谋出路】

商户主动出招“云卖货”,带动产业转型升级

在安全复工的前提下,面对疫情之下开市延期、人流量骤降的情况,各大家专业市场一众品牌、商户均各出奇招启动线上“云卖货”,以缓解库存压力。

在众多专业市场中,新塘服装商贸城是较早发展新零售模式的。晁成卿向新快报记者介绍,市场95%以上商户是实体结合电商批发,且线上走量一直比线下高,去年还专门开辟一栋楼打造网红直播基地,带动了周边近2万家商户专门从事淘宝等网络销售。仅2019年“双11”“双12”,新塘交易额破亿元的电商就有超过10家。晁成卿说,电商基因也令商户自带较强的“抗疫能力”,复市至今销售情况较为理想,较大的商户平均每天有3000件以上的出货量,最多能达到5000件,营业额在15万元以上,一般的也会有几百件。而新塘浓厚的电商氛围还吸引了不少来自广州市区的商家入驻,复工后签了几家新租户,团队入驻的也在商谈。

新塘服装商贸城复市首日,就有不少经营淘宝、天猫、京东等的电商客户分时段、有序到商场进行采购,不少商户迎

来了“开门红”。记者走访时,宏森服饰的蒋小姐正在进行线上直播,她说其实以前一直有直播卖货,但万万没想到复市第一天开播生意就这么火爆,一下子销售额就过万了。“年前备下的货都压在工厂、仓库里,心理压力特别大,现在终于放下了心头大石,对未来的市场也恢复了信心!”蒋小姐高兴地说。

在新塘拥有逾5000平方米厂房的广州致远服装有限公司是覆盖生产、设计、销售全供应链的新型企业,主要供货给区内的各大电商。该公司负责人林波对新快报记者说,公司采用聚水潭系统店铺同步一件代发,是比较新的方式,客户无需拿货就解决了库存痛点,提升了市场竞争优势。“疫情期间,不少传统客户都在寻找线上渠道,比如在石狮一家比较大的零售商,以前都是线下拿货,最近通过行内人找到我们,第一次在线上下单,开市到现在加单很多,已帮他们代发了几千条牛仔裤。”

曾诞生恺撒、歌莉娅、欧时力等原创品牌的白马也是最早推进网红直播的专业市场之一。此次疫情发生后,白马在市

场复市前通过网络培训课程,推动商户提升线上营销能力;同时提供一对一导购服务,协助采购商对接品牌货源。

“非典的时候,成就了淘宝京东,这次疫情则推动直播、短视频卖货时代的真正到来。”白马爱鲨品牌负责人谢艳玲接受新快报记者采访时表示,疫情之下,生意难免受到短期冲击,但从长远来看,却让品牌打通了新的销售模式。她说,虽然从去年开始就尝试短视频、直播推广,但客户普遍还是比较抗拒,但在本次疫情期,客户无法到现场看货拿货,倒逼转到线上,她除了积极给他们发图发视频介绍春夏新货外,还办了很多直播课程,教导客户如何在微信群推广引流,复市前就有客户以线上推广的方式卖了货值过万元的春装,大大提振了信心。

业内人士表示,随着多个专业市场陆续有序复工,此前被压抑的二级批发和客商采购需求得到缓解,广州服装产业的活力即将重启,而在疫情期间各大品牌、商户探索的新渠道、新模式,更可望加快带动整个产业流通转型升级。