

5月24日,在青岛市即墨区服装市场做服装生意的吴先生,带着上千件女装来到附近的一家易货贸易供应链公司,经过易货平台评估后双方达成协议,上千件女装成功换取了一批酒类和日用品。像这样的交易在位于即墨服装市场北侧的青岛新优恒易货供应链公司只是日常,小到日用商品,大到汽车、房子,前来交易各种藏品、尾货的企业和市民络绎不绝,品种多达千余种。而开创这个易货平台的是即墨一位90后创业者——迟帅,易货平台开业半年多来,平均月交易额超过了百万元。

以货易货 90后小伙挖到首桶金

从服装到家具、从汽车到房产……即墨市民迟帅开办的易货平台月交易额超百万元

创业:潜心打造易货平台

高高的个子,一副细框眼镜、身穿白色衬衫……记者眼前的迟帅,人如其名,谈吐中透着一股帅气。说起自己的创业经历,迟帅说,他和大部分年轻人的经历差不多,大学毕业后,曾在一家贸易公司工作过几年,对易货有了自己的独到见解。后来考虑到家乡即墨实体制造业发达,尤其是服装制造这样的传统产业,很适合做易货贸易产业。

两年前,一次机缘巧合,迟帅开始步入易货行业,从此结下不解之缘。迟帅说,简单来说,易货就是以物换物,企业、商家或者个人之间不用现金就可以进行商品和服务的等价交换。2022年底,迟帅回到家乡即墨,青岛新优恒易货供应链管理有限公司正式成立,他开始潜心打造属于自己的易货平台。

“开始的时候,没有知名度,所以客户就少。当打开易货之门后,路慢慢变得宽了起来。”迟帅说,公司刚成立时,虽然不用投入许多资金,但房租、装修的费用,对他来说也不是小数目。为了尽快找到客户,迟帅带着小团队一家家企业跑。功夫不负有心人,经过自我推介,公司迎来了第一家易货企业。很快,一传十,十传百,迟帅开办的这家易货公司很快传遍了即墨,并向周边区市辐射。

探访:“以物换物”交易火爆

化妆品、服装、日用品、酒水、饮料、调味品……记者在位于青岛市即墨区石林一路上的青岛新优恒易货供应链管理有限公司展厅里看到,各种商品琳琅满目,整整齐齐地摆放在货架上。迟帅和员工正在忙着和前来交换物品的企业老板商谈,不一会工夫,就成交了3宗物品的交换。记者注意到,迟帅开办的易货平台正好处在即墨服装市场最繁华的地段,几乎每天都有附近的企业来这里交换物品,女装、男装、童装、工装等崭新的尾货送到这里,经过迟帅估价后,依照对方需求换取同等价值的物品。

在即墨做了10多年服装生意的刘义武介绍,自家仓库里存了不少尾货,由于这几年市场行情不是太好,这些尾货一直压在仓库里,一定程度影响到了企业的发展,把库存的服装拿出来换一些日用品,可以减轻企业日常开支,方便又划算。

“这些服装尾货都是崭新的,质量也很好。就是没找到有需求的市场和客户。易货平台正好满足了企业的需求,用服装换到了所需要的物品。同时有需要服装的客户也可以来这里交易。”迟帅介绍,目前在平台上以物换物进行交易的商品已经超过了1000个品种。

目标:年交易额突破千万元

“一个新业态出现后,作为年轻人如果抓住了,成功的机会就多一些。开办易货平台的初衷,不光是让市民私人收藏的物品流动起来,更为一些企业的库存减负,加快区域经济循环,促进区域经济发展。当然,交易的过程本身就是商机……”今年31岁的迟帅谈起对易货产业的理解可谓一语中的。

迟帅介绍,他的公司开办不到两个月时,前来交易的企业就达到了几十家,有即墨当地的企业,也有来自烟台、潍坊、济南等周边城市的,还有不少外省的企业和个人。其中,有一个客户手中有一批库存饮料急需出售,而客户却迟迟没有找到合适的下家,当找到他们公司后,迅速和供应链资源进行匹配,帮助客户在最短时间内将饮料换成所需物品。

其实,在正式开办易货平台之前,迟帅已经在行业内历练了一年多时间。在公司正式开业短短半年后,迟帅和团队的日夜奋斗得到了回报,客户纷至沓来,公司交易量逐月提升,如今,公司的平均月交易额已经达到100多万元,按照公司的发展目标,预计年交易额将突破千万元。“我们有信心把企业打造成即墨最大的易货供应链平台,让更多商家和个人享受到易货的便利和好处。”迟帅说。

亮点:房子、汽车都可交易

从开始创业,到初尝创业之甜,通过易货平台这个创业点,迟帅的创业热情被彻底激发了起来。迟帅介绍,易货数字平台规模化发展已经势不可挡,越来越多的人选择在易货平台上进行交易,公司将结合当前新形势、新技术,通过资源共享,以线上线下相结合的方式让易货真正“火”起来。“易货平台能够有效保证整个交易的顺畅进行,从某种意义上说,一个好的平台能让易货企业发展如虎添翼。”迟帅自信地说。目前,依托即墨传统优势产业集群和实体经济的坚实基础,他和团队正在开发成立一个“云易货平台”,将所有交易的物品信息全部在“云”端展示,客户将来通过网络就可以找到自己需要的物品,完成易货交易。

“大到汽车、房产,小到柴米油盐生活用品,这些都可以在我们这里交易。”迟帅介绍,上个月,就有几名市民找到公司,要求交易房产。迟帅解释说,房产也是以易货的方式进行,比如说市民因孩子上学需要房源,就可以通过易货平台寻找合适的信息,在他们的见证下办理交易。记者了解到,易货行业可谓前途光明,平台的知名度越高,涉及的行业越多,易货交易成功率就越高,大家的库存清理就越快,对目前许多实体企业面临的清理库存有很大的助力作用。

迟帅在处理当日易货数据。

人物名片

迟帅

年龄:31岁
身份:青岛新优恒易货供应链公司总经理

“一个新业态出现后,作为年轻人如果抓住了,成功的机会就多一些。开办易货平台的初衷,不光是让市民私人收藏的物品流动起来,更为一些企业的库存减负,交易的过程本身就是商机……”

你有故事,请联系我们
早报热线:82888000

人物对话

新业态中 找到商机

记者:易货在国内已经很火了,怎么才能做到差异化?

迟帅:一个区域的经济特点,本身就是差异化。一旦将这种区域的差异化用易货的方式呈现出来,在全国易货行业中就是最大的特点。

记者:如何做到区域易货行业全国化?

迟帅:这是区域易货产业的关键所在,你掌握了区域全要素资源,也就意味着你拥有了这个区域的“易货交易权”,这种资源要看实力和平台的努力。

记者:将来的易货方式以线上为主?

迟帅:不一定。将来的易货方式肯定是多元化呈现,线上线下,缺一不可。除了一些特定的物品外,全国流动的还是以企业库存商品为主,这对国内经济循环将起到很大的推动作用。

本版撰稿摄影 观海新闻青岛早报记者 康晓欢