

不愿回国当“海带”留在国外做“货郎” PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/213/2021_2022__E4_B8_8D_E6_84_BF_E5_9B_9E_E5_c107_213446.htm 如果你身边有外国朋友，他们肯定会对你大肆赞扬国内物价的便宜(世界名牌除外)，瞧！外贸小店里的T恤10元，还可以讨价还价；城隍庙里面批发的珍珠坠子20元，还送一个包装非常精美的盒子；还有支数很高的男女式袜子，3元起卖！简直是购物天堂。土生土长的上海人听了只会点头说：“是”！因为他们没有经历过一个月拿1500欧元的薪水，而需要花5欧元买双厚袜子的生活。而正是国内和国外货品差价的悬殊，才让一些留学生在“海龟”和“海带”间，萌发了留在留学当地，上网当“货郎”的念头！

义乌小家电运到英国 点金人：留学英国的简和荣，把英国物价和中国一比，恨不能叫父母寄只母鸡，这样就不用买鸡蛋了。本来只为改善生活的他们，一步步地，居然就赚了钱。第一步：省钱，寄来种子自种菜 简和男友荣是在2000年自费到英国留学的，一开始两人就在伦敦借了房子住下来。可是过了不久，简和男友就感觉生活的艰难：昂贵的房租已经占了生活费的50%，一日三餐实在太贵，就算自己动手，国内菜市场里几毛钱的青菜身价竟然也涨了800多倍。以前在国内，买衣服和鞋非名牌不看的简，竟然写信给家里让寄些菜种子来，这样可以在房子外面的花园里种些自己吃的蔬菜，如果可以让家寄老母鸡的话，简就能大大节省买鸡蛋的费用了。毕竟，在国内赚钱的父母难以供应英国昂贵的开支，几个月后，简和荣从伦敦搬到离伦敦有些距离的小城coventry。随后，荣还在伦敦的麦当劳餐厅兼了一份餐厅收

银的职务，两人的经济情况渐渐开始好转。第二步：回国，买齐电器必需品 2002年的时候，两人趁圣诞假期回上海。在父母的陪伴下，两人到浙江义乌和桐庐玩了一遭，最后到了小商品市场，两人差点乐傻。看，那个包装不错的烘干机，人民币35元，还有讲价的余地；那个烤面包机，人民币40元，还有折扣；那个取暖器，简一直舍不得买的，这里才卖100多元。最让简和荣吃惊的是，在这些地方的小摊位上，竟然有各国的国旗出售，这些国旗都是当地居民过圣诞节时挂在自家车上的，可以说是每家必备的圣诞用品，在英国的正规商店里的售价是12英镑左右，就算是自由市场也要卖1~2英镑，而在那里才是5角钱，摊位的老板告诉简和荣：这是外销多余下来的产品，随便卖卖的。简和荣看晕了！赶紧选了一些在天气寒冷潮湿的coventry里用得上的小家电带回去。第三步：采购，房东眼都看直了 没有做生意头脑的简和荣大包小包地把烤面包机、烘干机等等背到coventry的时候，只是想自己用。没想到，房东对他们的小家电异常感兴趣，左问右问，为难之际，他们干脆订了一份清单，把凡是在coventry用得着的小家电让家里集中到义乌采购一次。几个月后，一个大木箱带着大大小小十几种小家电堆在了简和荣的房间里，核算了运费后，简和荣把每样小东西都标上了价格：烘干机20英镑，热水壶15英镑、面包机22英镑。先让房东来挑，这下把房东的眼睛都看直了。剩下的东西，两人一合计，在网上出售，就这样，1000多英镑赚好了。现在简和荣都毕业了，简在英国一公司做文职，而荣就在家专心经营他的网络小铺。因为英国的天气寒冷而潮湿，荣就专门出售诸如烘干机等小的家用电器，每逢圣诞节，荣还在网上出售从义乌订来的

国旗和圣诞树上的小装饰品。点金人语录：荣的经验主要有三点：1.国内产品价格便宜，但是相应的质量也相应不如。比如烘干机，英国的产品一般寿命是5年左右，国产的寿命只有1年；2.国内产品的说明书和外包装不佳，相对而言，做国旗和小装饰品就省心一些。但是12月的货品至少上年初就要到国内有关厂家去订了，宁愿早到放在英国，也不要赶不上发货延误了好的销售时机。曾经有一次，因为排不上发货时间，荣的一批圣诞货品在圣诞节前两天才到岸，结果赔了本金不算，还多支付了三个月的仓储费用。3.英国人是非常古板和保守的，对于好的和新的东西，他们要用相当长的一段时间才能接受。荣的网上店铺开了两年，生意才慢慢有了起色。

城隍庙袜子邮到德国 点金人：琳达。上海姑娘琳达嫁给了德国小伙，就随丈夫在德国的城市schwanfurt定居了。一直喜欢逛街的她，在逛街中发现了商机。前因从逛街到送礼不用读书不用工作的琳达喜欢逛市场，在上海一直能淘到便宜货。到了德国，琳达不改旧习，便宜货没淘到，高价货倒发现了。在德国的这个小城有两样东西特别贵，但是当地人却特别离不开它袜子和珍珠。由于当地天气非常寒冷，羊毛袜子是每个居民必备的，但在当地的售价是8~10欧元之间，折合人民币要100多元呢！而珍珠在当地象征着纯洁，是送给亲人和长辈的高档礼物，一条珍珠项链在当地的商店里的起码售价是300多欧元。琳达身边有一个从城隍庙买的白色珍珠坠子，早就被小姑子看中，聪明的琳达在她生日时送了给她，结果小姑子感动得直哭。因为在小姑子看来，这是最贵重的礼物。其实琳达只花了5元钱。在婆婆生日的时候，琳达送了一套珍珠饰品给她，结果乐得婆婆当众就戴上了，而其他女

宾都带着羡慕的眼神夸奖婆婆，有一个既孝顺又有实力的媳妇。要知道这套珍珠饰品，琳达也不过花了300多人民币。而在当地没有1000多欧元根本无法问津，可当时在国内，琳达还嫌它贵呢！后果店铺开在网上经过这些事情，琳达想自己开个店铺，从国内进货在德国做销售。后来琳达打听下来，开店铺不行，因为贸易壁垒太多，如果做有形店铺的话，货品的来源和劳动用工情况都要向当局说明，而且税收非常高。做电脑工程师的丈夫提醒琳达，何不开个网上商店呢？没有这么多限制，而且完全可以按照琳达的个人意图做。于是，琳达就先从袜子着手：让妈妈从上海的城隍庙批发了1000双袜子后，以邮政快递的形式送到德国。2.5元买入的袜子，琳达在网上的标价是3.5欧元，扣除所有的成本，琳达用了三个月的时间卖完了1000双袜子，净赚10000多元人民币。虽然不是大数目，但对琳达来说起步很好。近期，琳达正在托妈妈到浙江出产珍珠的产地看看，有没有比城隍庙更加便宜的珍珠货品，她开始打算做珍珠生意了。点金人语录：琳达说，在德国做袜子生意，要注意两点：一是德国人的脚尺寸都偏大，男人不用说了，就算是小姑娘的脚尺码也在40码~43码之间，所以我们中国女孩通用的袜子尺寸在德国是无法销售的。虽然德国很冷，但是也有夏季，所以这个时候就不能再做羊毛袜子的进口了，最好进一些无脚趾的、色彩鲜艳一点的、女孩子喜欢的时装袜子。因为德国女孩可以不穿玻璃丝袜，但是一定会穿保暖的袜子，夏天也不例外。还有就是仓储问题，好在琳达家里房子大，寄来的货品可以直接放在家中，如果在德国没有自己的仓库的话，最好把这笔费用也打入成本中。卖蜡烛也能开小店？开一家蜡烛店，要怎么才

能先声夺人，一下就抢人眼球呢？湫光蜡烛店是这样开张的：名人姜昆亲自剪彩，一下就把西藏南路、金陵路口的热度拉高了5度。老板把店选在这里，就是看中了此地是中外游客的集散地，在一片旅游纪念品店里，自己的店好似一个家居店，人气指数明显较高。之所以选择此时开张，店家也有一套生意经：现在正是大打礼品概念的好时机，“教师节”、“中秋节”都近在眼前，开张的声势搞得如此之大，就是给大家提个醒。在店里转了一圈，东西还真不少，什么西瓜、瓢虫都应有尽有，配套的金属器皿、玻璃器皿以及灯笼、瓷器都非常可爱。难怪他们的信心那么大，计划半年就开十家分店。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com