

本版图片/晨报记者 徐妍斐
消费者购买商品要擦亮眼睛

临期饮料按堆卖,真的“香”吗?

临期食品便宜的秘密

晨报记者 徐妍斐

近来,临期食品受到了很多关注,许多消费者好奇,这些临期食品为什么这么便宜?它们都是从哪儿来的?为什么有时候距离保质期还有挺长时间,但也会比较便宜?

最近,记者探访了嘉定金园路附近的多个“折扣食品”仓储,从源头展开评测,揭秘临期食品便宜的秘密。

测评一 价格究竟有多低?

出货一般在商品零售价的2-3折

正期内平均1.8元/罐的雪碧,仅剩1-2月保质期时可低至0.3元-0.5元/罐

若出现按堆卖的饮料,可低至1折以内

在嘉定金园二路、金园四路、金园六路附近,有多家折扣食品仓储。一大早,这些仓库里便忙碌起来,管理者核对订单、查验证票,工人们卸货装货,商品展示间则接待着前来看货的客户。

位于金园二路的小木鱼进口食品批发仓储有2200平方米库房,内部有着700多种折扣商品的品类:酒水饮料、休闲零食、生鲜冻货、冷饮、日化用品等一应俱全。在临期食品商店,经常可以看见价格低至原价1/3-2/3的商品,而在这里,批发价要更低。

“我们这边出去的,一般是2-3折,这是去掉了品牌溢价后的最低价,我们叫做硬折扣。”小木

鱼的老板表示。

不过,临期食品受距离保质期限的长短影响,价格变动很大。

在折扣食品仓储,保质期到明年5月的330毫升装雪碧,标价平均每罐1.8元,还存在议价空间。但上述老板透露,若是到了距离保质期仅剩1-2个月时,0.3元-0.5元/罐就能买到。

有没有像网上视频中提及的“临期饮料按堆卖”的场景?有!

该老板告诉记者,如果是按吨进货的饮料,就会按堆卖,价格可以在1折之内。这种饮料进货来的时候就没有经过分拣,按堆销售也是为了省去分拣的人工。

测评二 进货渠道有哪些?

上海许多临期食品商店都是这一带进货

折扣食品仓储从食品工厂、食品经销商以及大型商超退货等渠道收货为什么在嘉定区金园路附近,会聚集着多个折扣食品仓储?

记者走访得知,距离市区近、交通便捷以及租金相对便宜是主要的原因。

“临期食品最近又火了,但这一概念并不是这几个月突然冒出来的,临期食品在上海的发展差不多有10年了。”一家折扣食品仓储的负责人表示,据他了解,截至去年的统计数据,本市可能开设有

3000家左右的此类商店,很多都是从嘉定金园路一带进货。

那么,金园路附近的这些折扣食品仓储,又是从哪里进货的呢?

小木鱼的老板透露,食品工厂、食品经销商以及大型商超退货等都是这里的收货渠道。另一家仓储的负责人则称“只有老板掌握”,并表示经营这一行,收货渠道非常重要。

测评三 利润空间有多大?

有的表示“主要靠正期食品赚钱”,但也有表示“主要靠临期食品赚钱”

有老板透露,临期食品商店往往会加价30%左右进行销售

可能有市民会好奇:临期食品卖得这么便宜,商家能赚多少?

对此,不同折扣食品仓储的负责人,说法有所不同。

一家折扣食品仓储的负责人表示,临期食品只是作为正期食品的“引流”,公司主要还是靠批发正期食品赚钱。

小木鱼老板则表示,虽然库房里看起来临期食品的“占地面积”还不如正期食品,但由于临期食品周转快,走销量远大于正期食品,因此是盈利“主力”。

在逛临期食品商店时,有时一种食品的保质期在明年甚至更久以后,价格还不到原价的一半;有时一种食品的保质期只剩几个月,但折扣的力度却没有想象中高,这是为什么呢?

原来,“临期食品”属于消费

者端的一个概念,在业内,通常被称为“库存/尾货食品”,无论折扣食品仓储还是折扣食品商店都是这条供应链中下游的环节。因此,这类食品并不完全按保质期来衡量价值,而是按“滞销程度”。

有的食品虽然距离保质期较远,但库存压力大,那价格就较低;反之有些距离保质期虽相对近,但并不太难卖,折扣力度相对就小些。对于临期食品仓储来说,为了给周转留有空间,倾向于进货那些距离保质期至少有3-4个月及更久以上的商品。

据透露,临期食品商店从此类仓储进货后,往往会加价30%左右进行销售。

测评四 对个人消费者开放吗?

有的不卖给个人消费者;有的可以卖,但要以箱为单位

不建议个人消费者前往

临期食品的最大亮点就在于价格便宜,比临期食品商店价格更便宜的批发仓储,未免令消费者心动。对于自驾一族来说,休息日到那片区域去“转转”,是不是好选择呢?

就记者了解到的情况来看,折扣食品仓储并不建议个人消费者前往。

有的仓储直截了当地表示,只对客户进行销售,不卖给个人消费者。也有的仓储表示,偶尔有个人

消费者前来,但也必须以箱为最小单位购买。

“不同食品箱规不同,价格差异也比较大。比如有的雪糕10元/箱,有的啤酒一箱上百元。”有负责人表示,折扣食品仓储毕竟属于供应链的中游环节,个人消费者采购量小,如果抱着参观购物的目的前往,仓储无暇接待。

在库房中,也可以看到“仓库重地,谢绝参观”的标示。

大团镇品桃节来了

晨报首席记者叶松丽报道 昨天上午,以“桃醉盛夏 乐游大团”为主题的大团镇第二届品桃节拉开帷幕。

品桃节由大团镇政府策划举办,旨在为桃农搭建平台,助力销售,促进农民增收。该活动将持续10天,期间游客除了采摘蜜露桃,吃土灶饭,看乡村美景外,还可以在桃林深处漫步,在乡村池塘垂钓,尤其不能错过的,是一睹“桃王”风采。品桃专家按照蜜露桃的色泽、果形、甜度、肉质、汁液等多项指标,从种桃大户选送的精品中选出“桃王”,大众评审将从自己喜欢的桃子中选出最具人气奖,并为获得者颁奖。

此次品桃节将通过推出打卡集章、抽取盲盒、分享照片集赞三大主题活动,吸引更多游客前来观赏美丽乡村。

品桃节期间,主办方推出了不同的旅游线路,跟随推荐的乐游路线,一起领略大团的乡村文化魅力及人杰地灵的生态宜居宜游环境。

在赵桥村、果园村设置了品桃一条街、农夫集市等,在这里,大家可以买到自己心仪的,真正来自大自然的有机农产品。主办方还为前来参观的游客准备了丰富多彩的“一日游”特色活动,置身自然,享受田园乐趣。

在百匠村,主办方特别邀请了非遗传承人进行现场教学和展示。

除此之外,还有休闲咖啡吧、乡土垂钓、桃园采摘等内容,游客可以漫步桃林深处,亲手采摘甜美多汁的水蜜桃,也可以静坐湖岸边,享受乡野垂钓的乐趣,亦可以来到大团的美丽宅院,喝上一杯乡村下午茶或香浓咖啡,享受置身江南田园的休闲时光。

■打卡集章兑换奖品

游客在大团镇赵桥旅游集散中心领取地图手册,凭地图手册中获得的印章,可以兑换不同级别的礼包(一人仅限使用一本手册进行集章兑换,不同手册印章叠加无效,每个打卡点,参与活动只可获得印章一枚)。

凭地图手册中出现的7个打卡点打卡集章,集满7枚印章至赵桥旅游集散中心一楼服务台领取精美小礼品。凭地图手册中出现的隐藏打卡点打卡集章,集满10枚印章至赵桥旅游集散中心一楼服务台领取精美小礼品。每天数量有限,送完为止。

■盲盒销售火热登场

在大团镇旅游集散中心门口,活动主办方设立了旅游盲盒墙,以“盲盒”销售模式,推广水蜜桃、有机蔬菜等农产品以及民宿、酒店等旅游体验项目,提升游客参与度和兴趣度。

游客可以通过购买进行盲盒抽奖。奖品随机,集结多种让游客意想不到的奖品,中奖后凭票至服务台现场领取奖品,奖品以实物为准。盲盒销售每天限量100份,先到先得。

■分享照片集赞兑奖

桃悠悠彩绘墙、彩色瓦片、竹编长廊、荧光跑道、鸟巢相框……用极高的颜值和独特的人文内涵,让游客们在此流连忘返,只要随手一拍便是一张张的质感、趣味大片,将品桃节照片分享至朋友圈并邀请朋友点赞,并备注标题:桃醉盛夏 乐游大团,集满50个赞,至赵桥旅游集散中心一楼服务台领取精美小礼品。

	便利店	卖场	临期食品商店	临期食品仓储
雪碧 清爽柠檬味 (330ml装)	3.5元/罐	平均2.2元/罐	1.8元/罐	平均1.8元/罐 可议价;若保质期仅剩1-2月,价格可低至0.3-0.5元/罐
元气森林 乳茶 (450ml装)	9.8元/瓶	9.8元/瓶	4.7元/瓶	平均3.3元/瓶
脉动 (600ml装)	5.6元/瓶	4.1元/瓶 6.0元/瓶	5.0元/瓶	平均3.5元/瓶

■该表格仅供参考,食品零售价受商超品牌、促销活动影响较大;临期食品受距离保质期长短等影响较大。

制图 张继

