特别关注

■ 2017.9.30 星期六
■热线：66111111
■网址：www.jinbaonet.com
■编辑：万建刚
■版式：张靖宇 校对：颜琪华

金报曾经的“月饼票黄牛”报道

市民和“黄牛”（右）交易▶

◀“回收月饼票”的牌子异常显眼

马路『黄牛』又闹腾起来了

『黄牛』也分层级，『小黄牛』日子仍不好过

『微商』重新带热月饼市场

每到中秋，月饼票“黄牛”就扎堆出现在各大酒店门口。这几年，金报陆续报道过“黄牛”的沉浮，比如在辉煌期——《开宝马的月饼票 “黄牛” 今年赚了近200万》，在低迷期——《没人送礼，哪里来的票？今年倒月饼票的“黄牛”不牛了》。

今年，甬城月饼票“黄牛”市场如何？连日来，记者在多家酒店、超市门口，和10多个身份不一的“黄牛”进行了交流，了解到背后更多与往年不一样的故事。 □记者 叶佳 文/摄

微商需求大 “黄牛”数量翻番

昨天早上9点左右，记者来到南苑饭店门口，还没下车，就有几个“黄牛”围上来。“姑娘，有月饼票要卖吗？”“还是要买月饼票啊，我这里什么酒店的票都有，价格很低，要买赶紧买哦。”

记者下车后，沿着南苑饭店走了一圈，发现整个饭店被“黄牛”包围着，他们举着自制的“高价收购月饼票”的牌子招徕过往行人，或是坐在电瓶车上，或是蹲坐在地上，或是倚靠在栏杆上，甚至还有人搬了几把凳子坐在马路边，凳子上摆放着的“高价回收月饼票”的牌子异常显眼。

一旦有目标客户出现，三五成群的“黄牛”便会上前紧缠着咨询买卖，一路尾随游说，抢票大战火药味十足。

记者粗略数了一下，有50多个“黄牛”扎堆于南苑饭店门口。

“到10点半，这里围聚的‘黄牛’会更多，最多时有近百人。相比三四年前‘政府削减预算，中纪委要求刹住中秋国庆公款送月饼之风’ 导致月饼票‘黄牛’数量锐减、并有不少人改行的状况，今年的‘黄牛’数量增了近3倍呢。”在现场，一个资深“黄牛”告诉记者，今年“黄牛”盛行微商联盟，许多人到现场收票，家里微信开着，有人专门帮忙打理买卖，因为微商生意较好做，所以马路“黄牛”又陆续回归了。

一位被称作“老大”的“黄牛”，从事月饼票倒卖有10余年，“我有好多个微信号，好几个手机，每个都能满5000人，有好多个专门的客服同时在线，下面还有很多代理，现场的一部分‘黄牛’，就是我的代理。”他告诉记者，他的身边网罗了一大群靠手机吃饭的人，他的网名也变成了A字头，为了让自己在通讯录中排名更靠前，微商们往往要给自己设置"A"、"0"、“。”这样的前缀。

据他透露，他们圈内有几个顶尖的微商，手下有几百个代理。他们控制货源，控制价格，甚至可以自己研发产品并将其炒红。

“老一辈”掌控货源 “新进者”只能捡漏

“跳楼价跳楼价了，南苑蛋黄月饼票，95元一张。”现场，一资深“老黄牛”甩着两叠崭新的南苑月饼票，大声吆喝着。

“给我10张。”

“我要20张。”

吆喝声刚落下，便有几个同行围上来，一手交钱一手交票。

“你们同行之间也买卖？”记者问。

“对啊，这里属我资格最老，月饼上市前两个月，我就从宁波不同的五星级酒店拿到内部票了，量都是上万张起拿的，只有我们这种资格老、有消化能力的才有机会拿到票，他们问我买很正常。”

据这位“老黄牛”透露，按照惯例，每年各大酒店月饼上市之初，资深“黄牛”们就会通过自己多年建立的关系渠道，找到各个知名酒店的业务员和销售商，拿到最低的折扣。

“这是‘黄牛’地位的飞跃，我们再也不用站在门口等着回收。在月饼大战开始之前，酒店以较低的价格给我们，并且白纸黑字写明：先交30%押金，然后以最低的价格拿票。”“老黄牛”说，像宁波一知名酒店的月饼票，268元的票面价，他10万盒的拿货价只要40元，卖给下游客户最高也仅仅卖68元，平均每盒盈利10元，现在已经销空了。当然，每年这个时候，他的压力还是有的。

他表示，今年的月饼票价和销量最高的时候在9月15日左右，他们会坚持到10月4日那天。像南苑月饼的票，过了中秋也会有人要，卖得相对值钱一些。

昨天，记者加了他其中一个微信号，发现他的朋友圈里，发的都是几百张、几千张、上万张新到货月饼票的照片，如“五星级万豪酒店188元款到货10000张，性价比超高的人气爆款，只要59元，代理们抓紧机会，价格优惠”。

不过，相比“老黄牛”的人气，大部分“小黄牛”多感慨：“生意并不好做，买的人不多，卖的人也不多。同时‘黄牛’一多，现场交易僧多粥少现象明显。一位顾客想买6张南苑月饼票，还非得我带她去南苑领出实物来。这50多天的忙碌，最多也就赚个一两万元的辛苦钱吧。”

“黄牛”之上有“水牛” 生意做大成气候

“我们曾经是‘黄牛’，现在不算啦。我自己有贸易公司，来现场一来是和小兄弟们做点交易，他们一些收来卖不出去的票，会以少赚一点的价格卖给我。二来呢，这是我最初发家的地方啊，哪怕已经杀出重围，还是得回老地方看看。”现场，一被称作比“黄牛”厉害许多的“水牛”，戴着金项链，照例背着斜挎包，问来往的市民“有票子吗？”。

“我啊，已经不算‘黄牛’啦。我现在有贸易公司多家，有实体门店，卖的也不仅仅是月饼票啦，什么超市卡啊，自助餐券，酒店房券，演唱会门票啊，都是大批量买卖，还有白蟹、麻花、冻榴莲肉、澳橙、车厘子、曲奇饼、牛排……许多都是场地直达，跑腿送货，直接打败传统生意人。”该“水牛”说，他的交易数量，都是成千上万来计算的，从月饼票到别的实物，他时刻在转型。

记者了解到，他现在贸易公司里有专门的文案、摄影团队、策划、客服，每款产品推出前专业团队会有节奏地预热，同时，在一夜之间让几千个代理同时发同一条内容，一样的文字、一样的图片、一样的价格，迅速轰炸这个城市市民的朋友圈，最后就有了所谓的网红爆款。

采访的最后，他偷偷地和记者炫耀：“我在几年前就开宝马敞篷了，现在靠最初的‘黄牛’起家到贸易公司老板，赚了两套金茂府，还有豪车。”