

# 店舖十室九空 年薪百萬成追憶

今非昔比



▲華強北飛揚時代大廈中，約一半以上的檔口貼上了轉讓招租的廣告。

大公報記者胡永愛攝

# 華強北風光不再 背包客淘金夢碎

曾經每到下午，深圳華強北一帶有一大批人背着背包，他們遊走在通訊市場和檔口議價拿貨後，再以各種渠道賣出去，通過差價年入百萬（人民幣，以下同），他們便是大家口中的傳奇背包客。現在iPhone14系列發售已經過去2個月，以往這個時候，華強北飛揚時代大廈（現名為「通天地通訊城」）還在如火如荼地售賣「水貨」手機（從正規渠道進入中國內地市場，未經授權銷售的產品）；現在，走進這裏卻已不復往昔，下午五點半，這裏的二手市場依舊熱鬧非凡，卻並沒有新款iPhone的身影，約一半以上的檔口貼上了轉讓招租的電話，以前活躍在大街小巷的背包客更是不見蹤跡。

大公報記者 胡永愛、李薇深圳報道

《年入百萬華強北背包客日常，無剪輯全過程讓你看背包客是如何挑機的》《華強北新手背包客生存攻略》《如何在華強北做一個背包客？》……今年上半年，類似標題的教學視頻在內地社交媒體上比比皆是。視頻中宣稱，年輕人學歷不高，無貨源，沒客源，沒關係！只要有野心，想賺錢，均可加入到這個「投入小產出大」的背包客行業中。

有不少滿懷創業夢想的年輕人因此來到了華強北商圈，然而迎接他們的不是輕輕鬆鬆賺得盤滿鉢滿的行業景象。而是略顯冷清、蕭條的街區，以及大片已經結業的店面。「說實話我們都不明白為什麼會有這些宣傳文章，背包客早就不能做了。」聊起這一行業又突然在社交媒體上火起來，

小楊也是十分納悶。

## 忍痛轉行 收入銳減7成

小楊2015年大學畢業後在老鄉介紹下加入背包客行列。賺了一筆小錢，眼見行業沒落，在2018年又及時轉變策略銷售3C電子配件。他告訴大公報，在互聯網電商行業尚未興起的2010年前後，背包客的確是個賺錢的好職業，「那會只要足夠努力，懂得驗機，有點人脈關係就能通過賣水貨手機賺差價。但我加入的時候，行業已經開始不好了，年入百萬對我們來說已經是傳說。」

小楊認為，水貨市場遇冷已久。其中，有國家對走私違法行為打擊力度加強的因素，也有水貨、國行價格差距不斷縮小的影響。「甚至電商品

牌也在加碼對水貨銷售的監管，以前還有產品淘寶標題寫着『美版、港版、韓版iPhone』，現在你去搜索，什麼都搜不到。」他透露，剛入行的時候，自己最差尚可月入5、6萬，到轉行時已銳減近7成。

## 改賣美妝零食 逆境求存

「依法依規經營，嚴禁銷售無合法來源的產品」……乘坐扶手电梯一進入時代飛揚大廈的三四樓，滿眼醒目的標語。「現在哪能賣水貨了，查的太嚴了，又沒有什麼利潤空間！」一個檔口老闆對大公報說，他的櫃檯玻璃上醒目地貼着「批發高端機、工作機」、「國行8代、8P、7P、6P、6S」等廣告，售賣着多年前的iPhone老款二手手機。

在老一代華強北人的口中，留在這裏的背包客早就轉型改做其他生意。比小楊更早進入水貨行列的龍哥，背包客生涯可以追溯到90年代。1997年，龍哥從報紙夾縫中看到深圳call機只賣200塊錢的廣告，老家購買價則高至上千，帶着發財夢，龍哥揣着1000塊錢現金，從茂名來到深圳倒賣call機。直到2002年後，龍哥用積累下的第一桶金，在華強北租下一個檔口，開始售賣正品行貨至今。現在，龍哥與幾個搭檔在華強北遠望數碼商城依然開着一家店舖，在相距200米的華聯發大廈租下一間辦公室，一邊招攬生意，一邊洽談業務，客源穩定。他指着窗外不遠處的明通化妝品批發市場說：「一大批轉行後專注做手機配件、美妝、零食的人，都活得不錯。」

## 老客户捧場 靈活走位鎖定利潤

生存之道

剛剛過去的「雙11」，在深圳工作的郭洋剛剛參與了一場「搶手機大作戰」：在某電子產品官方旗艦店，用優惠券搶來一部新款iPhone14，再郵寄給上游收購者，從中賺取500塊錢差價。「靠這個賺點外快挺好的，這算不算正品行貨版的『背包客』？」郭洋笑道。

龍哥倉庫中部分正品行貨的iPhone、iPad、iMac等產品正是這樣「囤貨」而來，現在已經發展成為一條完整產業鏈，其中不少就是曾經的

水貨背包客們在操作。因疫情原因，新款iPhone14系列開始缺貨漲價。「我們有專門的群，有人以詳細圖文的形式告訴我們每一步如何操作、怎麼使用優惠券，在哪間淘寶店鋪下單什麼顏色、多少內存的iPhone。」郭洋介紹。

龍哥表示，正品行貨利潤越來越低，主要原因來自網絡與電商的發展崛起，使得行業信息更加透明，產品價格越來越公開。目前，品牌與各大線上線下店鋪建立了直接聯繫，更是擠壓了中間的經銷商的生存空間。

從前，龍哥的店舖每個月可以批發各類電子產品10多萬台；現在銷量銳減至三五千台。掙錢越來越難，但依然有存活空間。「我們的主要客戶是中小實體門店、電商店舖。」龍哥表示，品牌及廠家批發有眾多限制：一兩台訂單不接，下班後節假日不發貨，必須先打款再發貨……「我們就比較靈活了，對於老客户都好談。」也因此，龍哥與搭檔的生意能夠維持至今。

## 轉戰亞馬遜 3C配件薄利多銷

變陣出擊

由於國行與水貨價格縮小、政策管控趨嚴等原因，檔口和背包客們正面臨着轉換營業思路的局面。小楊指出，從2015年開始，依舊在華強北打拚的商家出路有兩種：或將重心轉移到銷售國行「靚機」上，或到跨境電商平台——亞馬遜、eBay、速賣通上擴展海外市场賣3C配件。

據了解，所謂靚機，是指成色9.5成新的二手手機，靚機的中間差大概是一台100元左右，一般檔口一個月銷售幾百台沒問題。」小楊認為，雖然市面上已有很多多的手機回收平台，但專門做靚機的檔口也不會因此沒有生意。「還能開檔口的一定是不愁客的，就是賺的不如水貨手機多。」但比起做靚機生意，小楊更看好在亞馬遜上賣3C配件。小楊指，3C配件包括手機膜、手機殼、手機充電線、充電寶等小產品，消費者購買時不會過多猶豫。「手機殼一個能賺二三十元，耳機華強北8元進貨，

亞馬遜上可賣到14.99美刀。有時候一個單品一天最多可以出400單，收益非常可觀。」

內地知名3C品牌綠聯科技就是起家於華強北。數據顯示，近三年，亞馬遜是綠聯科技第一大收入貢獻的電商平台。在2021年，綠聯科技來自亞馬遜的收入達到11.49億元。

綠聯科技的成功，自然成為不少華強北檔口和背包客的轉型榜樣。小楊透露，自己在亞馬遜上深耕已三年有餘，目前小有成績，「任何一個產業都有自己的生命期，做個小生意養活自己不是問題。」



▲華強北一家店舖售賣的3C配件。

## 「自救」不停遏 品牌和服務是出路

記者手記

再提及被譽為「世界第一電子市場」的華強北，很多人的第一印象已經是一個「沒落的街區」。在年輕一點的95後、00後眼中，這裏只是一個「修手機電腦的地方」、「買手機殼、耳機的商場」，甚至是「逛街美食的聚集地」。

早在世紀之交，華強北處於巔峰時期。那時華強北從下午到凌晨都在忙着交易、發貨、拉貨，這裏是當時深圳最擁擠、忙碌的街區，也誕生了不少億萬富翁，吸引了無數全國年輕人紛至沓來。20多年間，華強北遭受過多重不同程度的打擊。早至2007年，相關部門對華強北製造的大量山寨產品開始進行徹底的清查行動，電子交易市場開始大規模整改，商戶也是一家接一家倒閉。再看近幾年，2020年底打擊走私之下，華強北的美妝生意一落千丈，最有名的明通化妝品市場一樓臨街店舖出現不少空置轉租；2022年上半年，華強北本遍地可尋的顯卡價格暴跌，虛擬幣「礦機」售賣消失不見；同時華強北

加大對不明來源的水貨產品的緝私力度，背包客幾乎完全消失不見……

其實，華強北的自救從未停止，無論是山寨機、水貨機、美妝、零食、礦機，每一次「跟風」轉型都是商戶們自發形成的「自救」之路。「遍地撿錢的時代已經過去了。」如同龍哥的感嘆一樣，掙快錢在當下已經行不通，要麼個體商戶像龍哥一樣找到一個穩定的客戶群、為之提供優質服務；要麼與綠聯科技這類從華強北發展起來的品牌一樣，在自主研發基礎之上打造自有品牌，形成他人無法企及的競爭力。



▲不少華強北商戶轉行做美妝，生意紅火。



▲深圳華強北飛揚時代大廈裏，掛上了打擊水貨的醒目標語。大公報記者胡永愛攝

