

# 新民环球

各取所需循环利用 有助可持续发展

## 数字时代 以物易物再流行

文 / 浦城

花钱购得新品和二手产品,或者卖掉闲置物品“折现”,都很常见。如今,一种古老的交易方式正在翻红,那就是以物易物——不用货币流转,让各自的“旧爱”成为对方的“新欢”,在资源重组中实现皆大欢喜,在循环利用中推动可持续发展。

值得一提的是,年轻人是推动这波流行的生力军。

### 实惠淘旧宝

在日本,物价上涨,旧物吃香。与其花钱买,不如以物易物。

名古屋市有一家名为“收藏精华”的商店。乍一看,这是一家旧货店,但它又不仅是旧货店,在这里,所有的物品都可用于交换,品类从日用品、服饰鞋帽,到小众藏品,丰富多样。

“哇,这个颜色好赞!”在店里,一名女性顾客看上了一双有着亮丽装饰的高跟鞋,鞋子标价900日元(约合人民币43元)。她打算用自己一副价值1000日元的闲置眼镜来交换。“可以吗?”与店主确认后,交易成功。“能通过物品交换淘到喜欢的东西,真是太棒了。”顾客非常满意。

这家易物商店开业已超过10年,最初是一家服装店。如今,店里的服饰、日用品人气渐涨。店主片桐健二在这个过程中积累了大量的客户资源。

为什么这一老式交易方式会在数字时代再度走红?“现在物价上涨,能够不额外花钱得到过去制造的好物件,很有吸引力。”一名顾客的话很有代表性。

店主片桐健二这样诠释他的经营理念:“我想从事一份无论在什么样的社会状况下都能生存下来的工作,一份无论在什么样的情况下都能帮助到他人的工作。因此,我们以物易物,也不抬高好物的价格。”

无独有偶,在地球另一端的阿根廷,生活成本的高涨令当地的以物易物市场一度流行。一些民众甚至组织起了“易物俱乐部”,用衣物、鞋等闲置物品换取牛奶、面包和牙膏等必需品,渡过暂时的现金不足难关。

值得一提的是,除了物美价廉,以物易物为人称道的还有它所带来的人际纽带。

东京一家名为“eatoco”的咖啡馆同样推行以物易物。顾客可以用他们的闲置物品换取店里的商品。

“这是我女儿小时候常看的图画书。”一位母亲和她念三年级的女儿来到店里,用她们的“库存”换到了一个布娃娃、一支笔和一双拖鞋。

“即使没有钱,也可以通过交换来互相帮助。”这位母亲说,“我认为这很有趣,人与人之间能建立起快乐的纽带。我希望孩子来体验一下。”

### 在线折价购

除了在实体店面对面地以物易物,线上平台也为远程交易提供了可能。一个名为Tiptop的海外应用程序让网购客户可以用闲置旧物代替货币来结账。

Tiptop最初于2023年推出,它连接到用户的电子邮箱账户,并在他们的收件箱中搜索其网购商品的收据,以便估算未来转售这些东西的折价。最近,Tiptop作为一种支付选项出现在电子商务中,并提供以旧换新服务。

当用户在线购物准备结账时,单击页面上的“Tiptop”按钮,然后在下拉菜单中选择要交易的闲置产品,填写产品的品牌、型号和状况。接着,Tiptop会弹出一个金额,表示通过以旧换新将使原价下降多少。如果用户认可这个金额,就能成交。

之后,Tiptop将为用户预付运费,用户需要在几天内将旧物寄出。Tiptop收到旧物后,可能将转售该物品并保留赚取的利润。用户也可以先选择全额支付新产品的费用,然后在Tiptop收到用户提供的旧物件并折算后,获得部分退款。

哪些旧物可以在Tiptop折价呢?创始人莱曼说,他们可以接受多种旧物,类别包括旧手机、笔记本电脑等电子设备以及家居用品等,总共约有5万种产品。Tiptop使用一些算法,根据市场价值和折回来动态估计旧物价值。不过,也有一些物品因为运输成本太高而被劝退。

Tiptop运营模式的灵感来自莱曼的自身经历。当时,他的屋子里堆满了各种闲置物品。莱曼说,消费电子产品通常具有非常快的升级周期,厂商总是试图让客户每年购买最新产品,但旧物件的处理却成了麻烦。

尽管一些制造商可以接受以旧换新,但一般只限于自家产品,有时还会附加条件,比如客户需要购买新产品或服务,或者只获得积分。而一些收旧平台的操作比较繁琐,用户需要拍照、写清单、沟通、发货。因为怕麻烦,很多人把旧设备堆在家里,不再使用,也不去处理。

在莱曼看来,手头所有东西都是一种资源。“这是他们自己都不知道的‘银行账户’。如果想获得新产品,不妨用旧物件来做点什么,这是一种可以帮助你降低支出的方式。”



▲ 顾客用一副闲置眼镜换得一双高跟鞋

### 老物也创新

在欧洲一家知名运动服饰企业,一群实习生启动了一个名为“交换商店”的项目,联动企业与校园,推动资源循环利用,践行可持续发展理念。

项目创始人之一乔凡娜说,她希望能为有意义的事做些贡献,“可持续发展”成为她和伙伴们的共识。经过集思广益,开一家二手店的想法就此萌生。

“我们决定把它称为‘交换商店’,可以在这里用二手物品换取积分,然后兑换其他想要的物品。”乔凡娜说,“这是我们减少浪费、让旧装备重获新生的方式。”

该项目的创始人自嘲为“节俭三人组”:艾米专注创意举措,麦拉投入数据分析,乔凡娜则负责沟通。他们在校园里获得了一个空间,这是“交换商店”的开业基础。来自多部门的实习生和志愿者发挥不同领域的才能,包括信息分析、数字化、运营、传播和营销等。此外,公司设在校园里的一个创客实验室发挥聚合作用,提供必要的资源和工具,举办推广活动,帮助年轻人将创意变为现实。

经过一段时间的筹备,“交换商店”在2022年10月正式推出,并在第一个月就吸引了400多人前来易物。

到2024年,“交换商店”已发展成一个拥有1200多名成员的社区,他们举办跳蚤市场、开设研讨会,还推出了快闪店。团队成员说,每一项活动都强化了他们的信念,就是让可持续发展变得触手可及和有趣。

谈及该项目的成功经验,乔凡娜认为他们的营销策略很给力,“群发邮件、社交平台 and 口碑相传被证明非常有效。”

在“交换商店”,主打的虽然是旧物,但同样能激发创新。在跳蚤市场活动中,众多设计师、时尚达人来到现场,展示二手物件的时尚魅力与创意潜能。

同样是年轻人,在美国的佐治亚大学,学生们在校园里创办了一家易物商店,以减少服饰、书本及日用品等的浪费,降低过多垃圾产生的污染。

易物店的营销和传播总监索米娅·马利克说,随着快时尚的兴起,现在比以往任何时候都更需要有利于可持续发展的实践。

店里还设有一个修补工作室,提供材料并教人们如何修理物品。

阿比盖尔·文蒂米利亚是这家店的常客,从大二开始,她每周都会来这里一次,留下一些闲置物品,再看看能不能换些东西。“这是一个非常有趣的地方,来这里是我每个星期的快乐时光。”



▲ “交换商店”受到年轻人的青睐

▼ 米娅·马利克介绍佐治亚大学的易物商店



▲ 佐治亚大学校园里的易物商店



本版图片 GJ