



浪猪灰头 🏆 🏆

2-10 来自三体人的iPhone 13 mini

没有啥话里话外，出自真心的，但是也确实内涵了另外一家，最近朋友收到一批20吨交割苹果出库环节被替换成了烂苹果，交割品不足不可怕，可怕的是缺乏信任，对手也是市场上大名鼎鼎的玩家//@随风雨||:话里话外

@浪猪灰头:这里我们要郑重感谢一下，敦和作为期货交割卖方，提供的交割品无论是数据检测值还是外观都堪称完美，是我们遇到的最讲信用的交易对手。

📩 11

💬 8

👍 103



浪猪灰头 🐷 🐷

45分钟前 来自三体人的iPhone 13 mini

烟台交割库有我们同业交割的苹果数千吨，大家都在一起努力推广交割苹果，光12月份交割来的都有5000多吨...另外一点，你对数字的记忆力非常差 //@暗箱-操作:不是说超市拿走了260吨，你截止昨天卖了107吨，你交割了300吨？那么后面卖的是什么果？割果？ 🤖

@浪猪灰头:截至今日23:30，我们电商端单日销量突破了120吨，已经超出我们的出库能力，因此现在开始发货时间改为5天，我们会尽快提升自己的出货能力，感谢支持。

📄 2

💬 9

👍 26

这两天多头林登万苹果期货实物交割300万斤的事沸沸扬扬，而他却化险为夷，通过自己的电商渠道销售期货交割果（一级，好于市面上的普通苹果）。

1. 为什么选实物交割？一般大家都是在期货上平仓的，但是多头林登万被逼空后，算了下交割价低于市场收购价，所以选择实物交割了。
2. 300万斤苹果，如何才能销售出去？

林登万自己的电商平台，即使没有生鲜销售经验也可解决一部分。但要卖掉300万斤苹果，还是“祛病如抽丝”。于是媒体的力量就体现出来了，一是第一财经等这

种老牌媒体的报道，这部分读者为林带来企业客户——合马、三姆等商超渠道，一下搞定260吨。二是自己的微博号，我任务重点在这里，这次实物交割事件引爆了大家的好奇心，当然会有人看他笑话，但同时也为林的电商渠道引入巨大流量。流量即金钱的时代，加上交割果的高品质，这次林有很大概率抓住消费者的信心，不仅吸引新客户，还为客户粘性的提高埋下伏笔。不愧是大V，传媒心理学玩得够到位。

3. 如何评价这一操作？

不少人的分析注意力在【期货亏损被现货的批发和零售抹平】，但我认为林的高明之处在于将交割危机转化为一场成功的营销事件。林的最大收益不是抹平期货亏损，也不是帮助同行销售交割果，而是这次事件为自己带来的巨大流量和新消费者客户。即使苹果销售上小亏，也能算作营销费用，但总体来看，是不亏的，毕竟流量赚到了，商誉赚到了。

最后祝林早日销售完成。

[#抄底苹果期货300多万斤苹果砸手里#](#)