

等待电梯的当儿,白领周小姐无意间发现,不知从何时起,电梯间播放的电视广告里,出现了不少团购网站的身影。

“团购就上团宝网”、“拉手网,中国最大的团购网站”……事实上,走在济南的大街小巷,有关团购网站的广告几乎随处可见:从大厦的电梯间到公交车体,从路边的广告牌到报纸、电视、网站……“今年,很多团购网站的主要任务就是比花钱,烧用户。”山东太平洋资讯科技有限公司总经理、团单网负责人张格笑言。

“烧钱”>>

张格清楚地记得,一年前,也就是2010年4月,“团单网”计划上线时,偌大一个济南,还找不出一家真正意义上的“团购网站”;然而同年10月,团购网站便已经如雨春笋般大量涌现,粗略估计大约有近百家;而到了2011年3月,当团单网的注册用户突破10万时,济南大大小小的各种团购网站已经不下200家。

“这其中,仅济南本地的团购网站就有差不多200家左右了,此外还有美团、拉手、团宝等10多个全国性大鳄,该来的基本上都来了。”张格说。

竞争带来的市场变化显而易见:以前每天还能坚持“只团一单”,而现在,只有团5-8单才能吸引用户;过去,都是团购网站主动出击去寻找商户,千方百计说服他们接受“团购”这一新鲜事物;而现在,业务员们压根就不需要再解释何谓“团购”了,在跟商户们洽谈时,得到的普遍反映是:“参加你们的团购可以,不过别的团购网站也找过我们了,要不就按照给他们的价格团,要不就拉倒。”

美团网、拉手网、糯米网、团宝网等全国性“团购大鳄”的涌入,更是让张格们嗅到了一丝丝血腥的气息。这些全国性团购网站虽然进入济南市场的时间不长,但资金实力雄厚,“不差钱”,为了争夺用户,他们不仅在广告投放上不惜血本,在团购项目上也是不计成本,经常赔钱做。

“团购网站最大的资源就是用户,谁有用户谁就吃香。这些后进入的团购网站为了争夺客户简直就是‘烧钱’——在这一点上,我们确实没法跟他们比。”张格坦言。

相关数据也支持了他的这一说法:2011年,美团网公布的广告招标计划是1.3亿元;糯米网则将2亿元广告预算砸向了央视和各地卫视及其热门电视节目;而一向以“国内最大团购网站自居”的拉手网则以铺天盖地的速度和势头迅速搭上了全国主要城市的公交车……

团购的诱惑,在兔年春节过后,显得分外诱人:2月23日,就在奇虎360公司宣布推出360团购开放平台“tuan.360.cn”的同一天,淘宝也推出了专门面向团购网站开放的“聚划算”平台;紧接着,2月28日,由团购网站鼻祖Groupon联手腾讯打造的“高朋网”也开始正式上线……

“如果说,半年前团购网站还是‘百团大战’,那么现在已经有‘千团大战’的架势了。”业内人士形容。

团购的诱惑

本报记者 仲爱梅



“从当前的发展趋势上看,本地团购网站与全国性团购巨头的竞争已经进入了白热化阶段,最终能够有10家网站保持盈利就不错了。”张格认为。

乱世>>

一方面,团购的诱惑吸引了越来越多的“大鳄”,腾讯、新浪、搜狐、百度等拥有海量用户的互联网巨头纷纷涌入,携资金、人才、技术之利推出自己的团购业务;另一方面,一批最早涉猎团购的“团友”却因为对团购的种种不满,而逐渐选择了淡出。

“最开始觉得团购是挺好的,确实能省不少钱,但后来却

发现,团购看上去诱人,问题也很多。”周小姐就是省城最早吃螃蟹的人之一。她告诉记者,济南团购网站刚出现时,自己一连注册了三四个网站,而且几乎天天都要在上面搜寻团购信息,“每周最少团一单”。团得多了,一些问题也接踵而来:有时候,团购来的餐券价格虽便宜,服务也打了折,一顿饭吃下来感觉挺闹心;有时候,团购的时间太长了,忘了消费,等想起来的时候已经过期了,之前交的费用白白打了水漂。

“投诉多、退款难的确是现在团购网站面临的普遍问题。”张格认为,团购网站的发展趋势,应该是从现在的“拼价格”回

到“拼服务”、“拼用户体验”上。“我们现在就在逐步尝试提供一些增值服务,比方说‘先行赔付’、‘七天无忧退款’、‘团购到期提醒’。”他说。

与360、淘宝这样拥有海量用户的平台合作,则是团购网站发展的另一大趋势。记者了解到,目前已经有超过200家团购网站加入了360团购开放平台,拉手网、美团网、糯米网、24券等诸多全国性团购大鳄均位列其中。

“360系列客户端产品装机量超过3亿,一旦合作达成,用户通过‘360一站通账号’登录后,通过其提供的‘团购搜索’便能直达团购页面,这肯定会增加客户。”

“对于团购网站而言,淘宝、360等的平台计划尽管充斥着自身的利益诉求,但面对腾讯、百度、新浪、搜狐以及Groupon等‘大佬们’的杀人,这些平台还不啻于一个可以合作的对象。因为在‘用户为王’或者说‘流量为王’的互联网时代,如果不跟它们合作,只能走向灭亡。”一位互联网资深人士这样告诉记者。在他看来,360、淘宝平台会让那些规模小,没有资金,诚信差的网站用户越来越少,甚至死亡。

制胜>>

平均每天诞生5.7家团购网站,截至2010年底,国内大大小小的团购网站已达1726家。团购网站一派火爆的背后,是中国电子商务的迅猛发展。“中国现在的网上零售用户规模是1.58亿,他们是网购,团购得以飞速发展的动力和根源。”

巨大的网购“蛋糕”让传统商家也坐不住了。新春伊始,家电零售业巨头苏宁电器将上线仅一年的网上商城“苏宁易购”作为重点打造对象,号称要在10年后实现年销售规模3000亿元、再造一个与苏宁实体店等量齐观的“网上苏宁”。

“企业跨界经营电子商务可以说是大势所趋,但是电子商务并不像看起来那么简单,一定会有企业来交学费、做先烈。如何把自身特点与电子商务规律结合起来,才是今后能否成功的关键。”社科院信息化研究中心秘书长姜奇平认为。

“当前的团购网站虽然很多,但几乎全都大同小异,要想真正生存下来并保持盈利,还必须坚持走差异化道路。”在张格看来,团购网站的盈利模式虽然清晰,但也比较容易复制,同质化问题严重。而为了加强用户对网站的忠诚度和黏粘性,团购网站应在个性化、差异化上多下功夫,比方说,突出某一方面的团购特色,只做某一类团购,如化妆品、餐饮、美容美体等。

艺术品也“团购”

天价画作拆分成500万份

也许你买不起动辄几百万、几千万元的名画,但这并不妨碍你“团购”它的一小部分。一幅名画,拆分成数万份,以份额方式卖出,就像炒股票一样,这种新兴的艺术品交易方式正在各地兴起。而在不到一个月的时间内,画价涨幅就达到了600%,如此高的盈利,吸引了不少投资者跃跃欲试。

2月底,记者赶到天津文化艺术品交易所(以下简称天津文交所)时,正值第二批上市艺术品开始进行份额申购,此次申购的艺术品份额包括画家白庚延7幅画作以及一颗4.34克拉的天然粉色钻石。此前已经上市有白庚延的另两幅画作。

所谓艺术品份额交易,就是将文化艺术品拆分后通过交易所的电子交易平台公开上市交易。

例如已经上市的《燕塞秋》这幅画,被拆分成500万份,每份1元,每次交易最少100份。也就是说,以前买的都是一整幅画,现在你买到的可以是这幅画的几分之一——这几万分之一可能是画上松树的一个疤,也可能是画家署名的一个标点。当然,你不能把单独的一个松树疤买回家,画还是统一保管,你只是象征性地在电脑里得到数字。

【开户资金】

据天津文交所负责人介绍,目前每天开户人数超过300人,投资者大多分布在天津、北京、上海、深圳等经济发达城市,其中本市的投资者超过三分之一。投资者的开户资金多为十几万元。

【操作模式】

目前,天津文交所的交易方式与股票市场类似,投资者在天津文交所开户之后,便可以下载一个类似于股票网上下单的客户端用来买进卖出。每天的交易时间和股市一样,9:30-11:30,13:00-15:00。只要投资者接触过网络炒股,对艺术品份额交易就能很快上手。不过和股市交易有所不同的是,艺术品份额化交易采取T+0模式,可以当天买卖;此外,该市场每日15%的涨跌幅限制也大于股票市场的10%。

【涨幅惊人】

便捷的操作与较低的门槛让投资者趋之若鹜,但无形中放大了交易风险。天津文交所第一批上市交易的两幅画作——白庚延的《黄河咆哮》和《燕塞秋》,首日上市涨幅分别达103%和91%。如计算月涨幅,从1月26日《黄河咆哮》和《燕塞秋》以1元/份的价格进行申购,到2月25日收盘,《黄河咆哮》报收6.21元,月涨621%;《燕塞秋》报收5.75元,月涨575%。(据《华夏经纬网》)

肝病专家——麻凯教授



中国农工民主党党员,潍坊市政协委员,中华人民共和国突出贡献专家,山东麻凯肝病研究院院长,中国老教授协会会员,医药专业委员会名誉理事,山东省中医药大学兼职教授,潍坊市社会新阶层联谊会副会长麻凯,2007年被评为“潍坊市优秀科技工作者,并荣记三等功。”麻凯教授出身于医学世家,他所研制的“软缩肝脾,调节人体蛋白比例和

治疗乙肝、丙肝、肝硬化、脂肪肝及癌症”的科技成果,首家通过全国著名肝病专家鉴定,鉴定结果是:本成果“对人体无毒副作用,且疗效优于其他治疗肝病的药物,居国内领先地位,达到国内先进水平”。本成果填补了肝硬化不可逆转和脾大脾亢只能切除的世界医学空白,1998年2月、11月和1998年10月,麻凯教授作为山东省唯一的特邀专家,三次被邀到

北京参加由中外著名医学专家举行的大型义诊活动,引起了很大轰动,因此,他所创建和领导的肝病研究院,先后被潍坊市人民政府、市科委、市消费者协会授予市“优秀民营科技机构”、“优秀科研机构”和“星级消费者满意单位”等称号。

肝病患者在本院治疗的确花钱少,见效快。在治疗肝硬化方面,每个月药费1600元左右;

在治疗肿瘤和结节性肝硬化方面,每个月药费2700元左右;治疗乙肝大三阳,一个月的药费800元左右,乙肝小三阳,一个月的药费600元左右,丙肝,一个月的药费1000元左右,脂肪肝,每个月的药费1000元左右,得了肝硬化及脾大不用愁,保你四十天的中药解烦恼,药费不用三千元,为何让众亲朋都跟着担心!

山东麻凯肝病研究院

◆地址:山东省潍坊市高新区会马路(东明中学南100米) 电话:0536-8982079 传真:0536-8983373 邮编:261061
◆潍坊市肝病研究所地址:山东潍坊市白玉石(汽车西站西50米) 电话:0536-8216873 邮编:262200
◆安丘麻凯中医门诊部地址:市北区新安北路与莲花山西路交叉路口向北40米处 电话:0536-4934798 4934688 邮编:262123
◆网址:www.gpb120.com www.makaili.com 专家热线:13706461308 ◆电子信箱:gpb120@163.com