

超低价拼单 咋老空欢喜

拼购平台为扩大用户量套路深



冯女士收到的中奖提示,要求下载APP领取奖品。

业内声音

切勿牺牲口碑“野蛮扩张”

“我买网”移动互联网新兴业务事业群经理李添翼认为,这几年,电商社交化的趋势越来越明显,而拼团是电商领域还未被完全开掘的市场,业界对其前景比较乐观。

拼购模式的诞生是基于手机社交软件的普及。中国食品商务研究院研究员朱丹蓬指出,拼购的方式并不是一种创新,但丰富了电商的零售模式,商家推出拼购的初衷,其实是为了给平台“引流”。久而久之,发展成了一种购物方式。其抓住了社交软件人们的社交圈,从而鼓励大家发动社交人群为平台拉人气。超低价商品是其中的一个诱饵。但是,这类模式最大的弊端就是,以超低价“引流”的做法并不长久,只能是一种短期行为,时间长了,平台自身局限性和用户不信任感问题就日益凸显出来。

朱丹蓬提醒说,拼购平台不能盲目做大,尤其是不能以牺牲“口碑”为代价来“拔苗助长”。因为电商消费者最重视的就是消费体验,一旦消费体验持续恶化,用户的留存与复购率将会持续降低,并形成恶性循环,这样靠社交建立起来的引流机制,反而适得其反。因此,对于行业来说,拼购是电商红利消失后,以社交切入挖掘出来的新一轮流量红利,但过度盲目的开采,恐将拖累行业的良性发展。

本报记者 任磊磊 马云云

“一个人买东西不划算,不如找人一起拼个单。”最近,一种以“拼购”为特色的网上购物模式兴起,在“捡便宜”的心理作用下,使得这类电商平台迅速聚拢大量人气,但质疑声从未停止,这种电商运营模式究竟能走多远?

本报记者 马云云 任磊磊

网购拼单猕猴桃 价格便宜三成

“拼多多,拼多多,我和你拼多多,来一起一起拼多多……”最近,济南市民李先生发现,自己6岁的女儿没事就会哼唱这首广告歌曲,因为这个广告插播在孩子爱看的节目中间,铺天盖地的宣传攻势让李先生得以知道这个电商平台。据悉,拼多多是一款社交电商平台,其最大的特点是通过与他人拼团,可以以更低的价格购买商品。其定位为“社交电商”,就是“社交+电商”,把娱乐社交融入电商运营。这有点类似于线下的团购,但因为商品品类多、活动多,吸引了不少用户。

5日下午,济南市民方女士点开手机上的拼多多APP,她想给孩子拼一单猕猴桃。一款产地直发的猕猴桃原价39元,单独购买的话22.9元,拼单的话则只要15.9元。当时,正好有一位名为“李某”的网友发起了一个拼单,她加入后拼单成功,支付了15.9元后,商家准备为其发货。几个月前,方女士通过朋友在微信上发来的链接,得知这种拼团电商,拼过几次水果后,她感觉不错,“价格不高,而且能买到南方水果,芒果、百香果之类的经常团,一旦出现问题,一般也能及时解决。”

记者调查发现,使用类似拼购平台的用户以年轻人为主,许多二十来岁的女孩经常拼零食等物品。刚毕业的大学生小徐说:“这些东西不贵,也不用讲究品牌,吃着开心就行。”有时候,为了拼一样东西,她会发动同学一起拼,这样既能买到便宜的东西,还挺有乐趣。

拼来的零食质量差
有的没吃就扔了

但一路走来,类似的拼购平台也收到了不少来自消费

者的投诉。小尹是一名90后,前段时间,她在拼多多上看到一个活动,以远低于市场价的价格购得辣条等一批零食,但寄到家的产品让她很失望:“质量不是很好,有一部分后来也没吃。”小尹说。而在网络上,对拼来商品不满意的帖子也并不鲜见。

济南市民小杨则发现了拼购平台的另一个问题:有时拼单并非真正便宜。一次,小杨在拼多多上看上了一款某品牌挂烫机,标注的原价是500多元,如果单独购买的话是200元,如果拼单,则只便宜1元钱,为199元。小杨多了个心眼,又跑到天猫和京东上逛了一圈,发现199元在这两家平台一样能买到这款挂烫机。他给客服咨询能否再便宜些,对方表示不能了。最终他选择了一家大型电商平台,“同等价位的情况下,还是觉得大的电商平台更放心一些。”

记者体验发现,网易考拉海购拼团活动中,有些产品拼完后价格确实比较低,比如一条婴儿裤子单独购买79元,拼团后49.9元,相当于打了6.3折。但也有些商品降低幅度很小,一款零食被放置在“特价甩卖”中,但参团与单独购买仅差2元,这种甩卖难免会让人感觉“失望”。

低价拼单背后
是为扩大用户量

除了这些,不少拼购平台还经常推出超低价甚至免费拼单活动,但因成功率低而引发了大量的质疑声。8月底,没下载过拼购APP的冯女士在微信上收到妹妹发来的拼单链接——在拼多多上,0元就能购得一款价值三千余元的双卡双待手机,但需要10人拼单。冯女士狐疑了一下,但仍想帮妹妹一下,就在点击进入后拼了单。也就是在此过程中,冯女士点击关注了拼多多的公众号,还填写了地址等个人信息。

当晚拼单成功,参与的都

是妹妹的亲朋好友,冯女士以为既然成功,应该起码有一个人能获得手机。但三天后,她的公众号收到中奖结果通知,但要“到APP中领取奖品”,点开后就是拼多多APP的下载地址。这时她觉得这大概只是一种推销手段,并没有放在心上。

后来,妹妹告诉她,这单的“幸运儿”是一个自己并不认识的人,也就不可能是拼单的10人中的一员。此时她仔细阅读了规则:活动是从拼单成功的所有订单中随机选取一名使用者赠送手机。那么全国究竟有多少人拼单成功,她无从知晓,“如果有1万人,那我被抽中的几率就是万分之一。”何况,她也不知道这其中是否有猫腻。

之后,冯女士自己在拼多多上参加0元抢购活动,但发给妹妹后,对方却不能帮其“助力”,理由是妹妹已经下载过拼多多。有过类似遭遇的人有不少,采访中有消费者反映,这种超低价甚至免费活动,参加后几乎都是失败,济南市民小叶说,自己的妈妈起初经常玩这个,但是“百分之百最后都拼团不成功退款了,现在也不玩了”。

这些都让冯女士觉得,拼购平台所谓的超低价甚至0元购活动,只是通过几何式扩散进而扩大用户量的手段。也有人担心,参加这种活动,要付出的代价是泄露大量用户信息。

从商家的角度而言,为做推广推出低价商品似乎无可厚非,与实体店搞大甩卖的促销手段类似。网易考拉海购的“拼团”单元,为吸引新用户,设置了新人专享商品,其中不乏标价为1元的商品。链接中明确表示仅限新用户参团,并鼓励大家开团后邀请新朋友参团。

但不少消费者认为,这种做法是不可持续的。“我们在意的是价格、品质和购物体验,如果是白折腾一通,到头来只能失去对APP的信任,也就不会在这里消费。”冯女士说。

东西南北**逛三天！** 不如房展**转一圈！**

20余楼盘 集中展示；贴心房管 限购咨询；专业律师 法律服务；齐鲁楼市图 免费发放

2017齐鲁秋季 (37届)房展会

今日启幕

时间：2017.9.07-10（四天） 地址：济南舜耕国际会展中心 咨询电话：0531-85196382、85196379



扫码关注
参与更多精彩活动