

代购“盯上”胖东来，一次扫货数十万

不求性价比、更重“社会资本”，组团跨省代购给胖东来带来了什么

胖东来还未成为“4A级”景区，多地已经摩拳擦掌设立“纯购物旅游团”，开通前往胖东来的大巴专线。

胖东来坐落于三线城市，创立20多年没有走出河南，只落地许昌和新乡两处。但哪里有需求，代购就会涌向哪里。在胖东来，既有零散的个人代购，也有以组团模式一次性扫货十几万元的团队，甚至有人开起网店或实体店，“复刻”出微型胖东来。

对于代购行为，胖东来客服曾有过多次回应：受制于现实条件，这一现象目前还无法从根本上杜绝。而代购出现并活跃在胖东来，也和这座商超被“神化”有一定关系。

见习记者 胡玲玲

虽身在胖东来 却忙着找代购

当地市民、游客，叠加前来调研的人群，再加上大批量购买商品的代购们，使得胖东来部分商品缺货现象突出，且顾客排队时间过长。

夸张的排队阵势，引发诸多不满，当地居民感受到的变化尤其明显：拥堵是从停车这一环节开始的，在超市开门前，就需要排起长队，甚至有人到了货架前才发现，想要的东西早已售罄，于是出现了“神奇”一幕：人明明就在胖东来超市内，还得打开手机找个代购，甚至有的热门商品就连代购也买不到。

3月7日，胖东来茶叶超市发布线上排队公告，顾客需要前一晚填写实名信息进行预约，每日限号400个，7天内可预约一次。

时间倒退到一周前，超市内的银饰区域人流如织，据媒体报道，尽管工作人员告知，要排队2小时才能进场购买，还是有顾客不断涌来。维持秩序的工作人员声音嘶哑地解释，“有人凌晨四点就来排队了。”

不断调整营业时间和购买方式的茶叶区和银饰区，并非向来就如此火爆。据当地居民回忆，虽然一直听闻胖东来有代购们代买东西，但明显感到代购数量增多的时间点，就在2023年年



有网友发文称，凌晨时分，已有不少顾客在胖东来门前排队。(网络图片)

末到2024年春节之间。

除了代购们的带货能力不容小觑之外，一些“关键意见消费者”(KOC)还起到了一定作用，这部分人通常在垂直用户中拥有较大影响力。

“对本地人来说，胖东来只是提供生活便利的超市，就是那种没时间做早饭，提前一晚去买个面包的存在。”许昌当地居民杨舒婷说，现在她经常能看到有人推着装满多辆购物车的甜品，一开始以为这些人是家庭成员多，后来才发现他们的身份是代购，还在现场开着直播。

市民王妍在春节假期后，曾前往新乡胖东来购物，作为前几名冲进超市的顾客，她看到果汁所在的货架已被搬空，需要等待补货，“货品看起来和不要钱一样，人们都在抢，明显超出了自用范围。”

不少人跨省开启 组团“进货”模式

根据商品原价和购买难易程度，代购的议价权随之浮动，加价区间一般在单件5元到50元不等，邮费另计。代购还能通过累计积分兑换商品、折现，或是使用超市

代金卡，降低购买成本。

除了住在附近、“想赚点生活费”的零散代购，还有人跨省开启组团“进货”模式，一次性拿货数十万元，不仅将商品放在自家网店销售，还在实体店售卖胖东来产品，这些店铺通常名为“美食集合店”，大多位于三线城市，试图以招募合作伙伴的方式持续扩张，目标是瞄准下沉市场。

一位代购近期发布视频，算了这样一笔账，单次从胖东来购买商品的总价大致是20万元，两名员工的人力成本、交通费用5000元，烘焙食物的耗损为2000元，两天一夜的采购之旅，算下来的利润在2万元左右。

“代购山姆 盒马的东西，要比代购胖东来的东西赚钱，说白了是因为现在胖东来很火，所以我们愿意接这部分流量。”这位代购组建了十几个微信群，群内不时发布胖东来产品的折扣，甚至某些商品会低于原价出售。当被问及是否为临期产品时，客服给出了否定的答案，并说这是回馈老客户的福利。

胖东来的“出圈”，最初依赖的是堪比海底捞的服务，而并非商品。

代购扎堆胖东来，是否说明

消费者更加重视商品质量？上海财经大学数字经济系教授崔丽丽认为并非如此，消费者只是可以通过代购的形式，在受时空所限的条件下获取商品。

记者通过梳理发现，代购们所售卖的商品，多为胖东来自营的产品，例如月饼、蛋糕、饮料、啤酒等，以食物为主，也就是零售业内毛利率更高的商品，研发这类商品，被视为降低商超采购成本的重要手段。

不过，此类货物并非没有替代品，除了溢价之外，还会使顾客付出时间成本和物流成本，也缺失了线下的购物体验感，看上去并非一笔具有性价比的买卖，更像是为了获取“社会资本”。

“市场化代购行为的存在，某种程度上说明，在其他地区，消费者对于胖东来这种模式的商家是有诉求的。”崔丽丽建议，企业可以通过线上渠道、限购、限时、限流的方式进行管理，但也很难保证多方都能满意。

事实上，胖东来的客服曾多次回应代购问题。记者以顾客身份咨询时，一位客服明确表示，胖东来不允许做代购，但“来的都是客”，顾客自称给家人或是朋友多带点东西，和专业代购的行为并不好区分，具体的解决措施，需要主管领导开会协商。

“针对购物数量较多的顾客，超市设有专门为其准备的收银台，而对于外地顾客，也有线上小程序商城，可供消费者购买自营商品，但由于产能有限，所以目前线上商品还不够多。”另一位客服这样告诉记者。

当一个商超 被逐渐“神化”

胖东来的热搜体质始于2021年。当年4月，因元气森林未标明“0糖”和“低糖”区别，胖东来宣布下架元气森林的全部产品，这一举动让胖东来登上全国热搜，作为一家地方性商业超市，为大众所熟知。

“一件羽绒服仅赚3毛钱”“专家说胖东来有条件申报为4A景区”“13页报告调查员工试吃事件”……此后，围绕胖东来服务细节、员工待遇等展开的各类话题，总能引发热议，一时间，胖东

来仿佛和各类褒义形容词绑定在了一起。

其实，在网友“挖到宝”之前，马云曾称赞胖东来“引发了中国零售商的新思维，是中国企业的一面旗帜”。雷军还专门发文表示，胖东来是中国零售业“神一般的存在”。

如今的胖东来，在各方助推下，仿佛真的变身“神话”，一举一动都会被当成“教科书般的存在”。人们不仅想去那里购物，甚至还想去胖东来上班。要问有什么不足，那就是“还没开到自己家门口”，其实也是一种变相夸奖。

当然，在追捧之余，也不乏对其“祛魅”的声音。有些顾客总结，超市里人山人海，存包、停车都耗时耗力，去吃饭也需要排队。胖东来本身就是购物超市，并不承载其他功能，但在人们热捧之下，难免带有太多“滤镜”。

在员工待遇方面，据此前媒体报道，胖东来的前员工曾因周围太安静，她笑声有一点大，被附近的主管看到，就被罚款50元。

虽然于东来曾公开表示，拒绝员工加班，但一位前员工透露，在胖东来做电玩城设计，从没有准点走过，真正的上下班时间是早九晚八。还有保洁人员的女工称，胖东来要求负责保洁的员工写PPT汇报，妈妈不会弄，每次都是她代劳。

代购的出现和活跃，与胖东来成为“神话”不无关系。有网友反映，有些代购会临时加价，态度恶劣，售后保障也跟不上，甚至还有人遭遇了代购骗局，付款后遭卖家拉黑。

在现场购物的顾客，对推着一车车商品、明显超出正常使用范围的代购们，早有诟病。不过，这些都未能阻挡人们涌入胖东来的热情。

中国旅游研究院院长戴斌认为，网红城市的流量密码是小而确切的幸福，而这一点同样适用于解释胖东来的爆火。曾有业内人士分析，胖东来之所以受到网友推崇，可能背后是大家对现有购物套路和体验感还存在不满，如此一来，胖东来也难免被神化。

(应受访者要求，杨舒婷、王妍均为化名)

编辑:于梅君 组版:侯波

十六里河：城管进社区， 开展“门前五包”专题宣传

为进一步提升辖区市容环境，推动“门前五包”责任制工作落到实处，近日，济南市市中区十六里河街道城管委联合兴济河社区走进辖区商铺，开展“门前五包”专题宣传活动。

活动中，城管人员和社区工作人员开展入户宣传，向沿街商户和周围居民详细讲解“门前五包”相关内容，同时讲解城市管理相关法律法规，督促商户及时对门前乱堆物、小广告、垃圾死角等进行清理，引导沿街商户树立主人翁意识，主动管好门前“责任地”，鼓励市民群众当好环境监督员，共同助推城市管理再上新台阶。(许婷婷)

