

烧钱时很美,没钱就不团结了

美团提高抽成谋求回本,济南多家餐饮品牌暂离

“你们店的团购咋没了?”这几天,不少济南市民在就餐时都会问上这么一句。由于美团对商家提高了客单提点,不少餐饮品牌选择离开。长期以来,以团购为代表的O2O平台通过烧钱支撑大额优惠,为自己和商家带来了不少流量。可当烧钱无法继续,盈利成为必须时,他们的之间的关系,也就既不美(丽),更不团(结)了。



不少餐饮店已经将重心从团购和代金券,转移到外卖等新领域。 本报记者 任磊磊 摄

本报记者 任磊磊
实习生 刘若瑶 郭丹宁

抽成高了近一倍 不少店面受不了

位于历山路源大街路口的晋老抠面馆,是济南市民杨女士经常光顾的一家饭店。春节后,杨女士发现,她以前经常使用的美团团购优惠,已经下架了。在美团APP上,晋老抠在济南的两家店面虽然还有显示,但里面的套餐活动、代金券等优惠已经没有了。历山路店店长表示,下架是去年的事情。

至少在济南,暂离美团事件并不是偶然情况。据了解,包括牛阵烧烤、老金烧烤、金椿喜、小城故事、老板恋上鱼等多个老百姓耳熟能详的餐饮品牌已在美团下架。而闫府私房菜、东方豪客等,只在美团上保留了外卖活动。西北45度、重庆小天鹅、辛韩食等,只保留了买单优惠。而所有这些店的套餐活动都已暂停。

而从其他渠道获悉,据不完全统计,目前已知的百余个餐饮品牌减少了或者暂停了在美团上的活动和优惠力度。

对此,不少商家将原因归

咎于美团提高了抽点比例。晋老抠店长介绍,目前美团每单抽取的比例超过了4%,济南两家店每月被美团抽走的就有8000多元,超过了他们的承受能力。“去年11月时,抽点才2%左右。现在在美团上搞活动不太合适,就下架了。”

东方豪客,胖哥俩蟹肉煲等也反映了同样的问题。东方豪客一位负责人表示,美团收取他们的平台费从最早的零抽点,到百分之一点多,到现在的百分之二点多。而在胖哥俩下架前,美团的抽点已经涨到3.5%。去年五一刚开业时,美团实行的也是零抽点。

针对此事,美团官方并未给出答复。

顾客习惯了打折菜 碰上涨价不愿接受

胖哥俩肉蟹煲的负责人表示,店面刚开业时,美团对他是一个很好的渠道。通过推出廉价套餐和优惠买单政策,他的店面迅速积攒了人气。但当店面运营稳定后,问题也随之出现。

最关键的是很多消费者已经被低价“惯坏”了。一旦发现优惠没有了,不少消费者会比优惠出现前更加抗拒来店吃饭。从根本上说,店家没有从根本上培养起消费者的忠诚度。

同时,2015年美团收购大众点评之后,美团实际上已经在市场上拥有绝对优势。随着其一家独大和日益强势,商家们意识到,自己在美团上推出的各种活动都是为美团创造了流量,顾客的数据信息其实都在美团手里。这些年,很大程度上,商家只是用低价赚了吆喝。

面对这样的问题,有些店面选择自开门户。东方豪客就一直在通过美团活动,来培养自己的会员。这样一来,很多消费者的数据就被店家掌握了,他们可以随时针对这些用户推出优惠活动。同时,他们也会抛开美团,推出自己的充值卡等优惠活动,其力度也比团购力度大,这样慢慢培养一批忠诚度较高的消费者。

不过,虽然目前不少店

面暂时在美团下架,但是他们仍然不敢完全脱离美团这个平台。有的店一会儿上架一会儿下架,还是因为美团确实能带来客流。春节期间,不少店面生意比较好做,所以暂时下架,等到了淡季,很多餐饮店面有可能还会继续上架。对于很多店来说,培养忠实客户还是太奢侈了。

烧钱之路望不到头 O2O行业陷怪圈

美团的日子好过吗?不见得!美团和大众合并后,并未产生人们预期中的垄断或寡头效果。这与O2O行业的特点密切相关。

首先,从运营模式上说,美团这种让商家让渡利益换取客流的方法,针对创业初期的小店有很大吸引力,但对于店大不愁客的商家来说,就没啥优势了。目前与美团有大合作的商户中,仅有不到十分之一选择了团购营销。

美团面临更大的问题,是O2O平台的盈利和竞争问题。与传统产业不同,O2O市场的进入成本较低——只要有钱就行。烧钱这种事,永远是后发者占优的,因为后发者暂时不需要考虑盈利。例如,钱已经烧得差不多的美团面临资本压力,不得不提高抽成。但此时,百度糯米和支付宝旗下的口碑,则推出了免抽成政策或5.5%的低抽成。

除了餐饮行业,美团在零售行业和酒店行业也遇到了相似问题,均是老对手“没死绝”,新对手又出现。其实,整个O2O行业都陷入了这样一个怪圈中:历尽艰辛做到了老大,但好像还是不好赚钱。洗车、家政甚至网约车,都存在类似问题。

有专家分析,很多O2O平台抢占市场的方法太简单粗暴,就是烧钱拼低价。这种不求自己赚钱,但求烧死对手的方法,或许真的能做到市场老大的地位。但一旦平台面临资金回报率的问题,终究还是要向消费者伸手。此时,由于消费者的低价习惯已经被培养起来,再加上很多O2O平台从事的都是消费弹性大的行业,因此提价并不容易。

提到国产手机的优势,不少消费者的第一反应应该是“便宜”。可在2017年,这种情况可能就不复存在了。今年,受元器件价格上涨等影响,一众国产手机纷纷涨价。

元器件涨价,竞争格局改变

买手机要多花钱了

本报记者 任磊磊
实习生 刘若瑶

魅族先涨大家紧跟

2月4日,小米宣布对红米4系列手机进行调价:红米4和红米4A所有版本均上调100元。另外,这也不是小米今年的第一次价格调整。

在小米之前打响涨价头炮的是魅族手机。1月3日,魅族宣布将魅蓝Note5两个版本价格上调100元,这距离魅蓝Note5发售日不到一个月。今年年初,罗永浩也表示以低价著称的锤子手机以后不会再推出千元以下机型。此外,乐视、华为也都纷纷调高价格。

当然,涨价或有涨价预期的不仅仅有国产手机。即将发售的iPhone8和LG G6手机都有涨价的消息流出。已经出售近一年的LG G5手机,在赠品相同的情况下,去年双12期间,在京东商城的售价低至2980元左右,而目前的售价提高至3199元。

从目前来看,2017年,想要买到低廉的手机已经不可能了。

核心元件依赖进口

小米声明中写道:由于元器件采购成本上涨和汇率波动影响,红米4和4A成本剧增,之前制定的零售价已严重低于产品成本……这跟此前魅族涨价给出的理由如出一辙。

某国产品牌零部件质量管理专家介绍,手机售价集体走高,与元器件价格上涨、手机利润空间进一步被压缩有非常大的关系,同时与汇率波动有一定关系,“预计今年手机价格整体涨幅在5%以上”。

其实在2016年第二季度,液晶玻璃、芯片、内存等手机关键零部件在国内就出现了短缺。因为供不应求,自去年开始,元器件已经开始悄然涨价。屏幕、内存以及电池的涨幅在10%-40%,摄像头上涨了15%,显示玻璃的价格甚至上涨了

100%。此外,手机的主板、铜线,甚至是包装盒都涨价了。

而说到元器件涨价,除了汇率变动、关税调整等原因外,用于制作芯片的晶圆行业出现波动,是主要原因。今年下半年,由于市场需求剧增,晶圆生产商和销售商先后提高价格,影响了处于产业链下端的手机价格。

目前,包括芯片在内的诸多手机核心技术依然依赖进口。这也导致,国际市场的波动会对国内手机价格产生较大影响。

手机市场继续洗牌

当然,除了成本上涨,国内手机厂商这次也改变了以往面对涨价“自我割肉”的策略,选择向消费者转嫁成本。这在某种程度上说明,国产手机厂商自信心的提高。

华为山东区销售负责人表示,各手机厂家已经过了通过打价格战抢规模的阶段,盈利成为手机厂家今年的重点诉求。同时,不少原本留于线上的厂商,开始为了维持销量的稳定增长而走向线下市场,这对利润率提出了更高需求。

而小米山东区销售负责人则表示,现阶段国产手机虽然竞争激烈,但是中国的用户基数太大了,手机更新换代快,市场需求仍然很大。而目前来看,中国消费者对价格的敏感度在降低,不少国产品牌都在冲击高端机。这种手机定位策略上的变化,这也给外界造成“涨价”的印象。

不过有业内人士指出,2017年是手机行业洗牌的一年。经过多年竞争,国产手机的成本已经相对透明,再想通过价格战来抢生意不大现实。同时,元器件缺货且价格高的情况将长期存在,在元器件争夺战中,只有那些拥有独立且完善供应链的厂家才能生存下来。在核心技术依然依赖进口的情况下,国产手机同质化不可避免,如何做强品牌,也是手机厂商面临的考验。



一位市民正在选购国产手机。 本报记者 任磊磊 摄

齐鲁晚报 分类广告
订版电话: 0531-85196183
寻人启事
•韩, 69岁, 男性, 1月16日下午2:30, 在淄博市临淄区第二化肥厂生活区离家后, 至今未归。当日穿深墨绿色波司登羽绒服, 黑棒球帽。圆脸, 短卷发, 戴黑边近视眼镜, 思维正常, 身高165, 体重150斤左右。随身只带了少量现金, 未带身份证和手机。望发现有价值线索于家人联系, 必有重谢。联系电话18853123177
医院招聘
•中医诊所加盟, 聘中医师15588819629
酒水招商
古井名酒招商
免费铺货+广告+房租+人工+工资+赠车+年终返利, 风险厂家担。
13500598986 0558-5317168 QQ:2544347822