

从“买夸奖”到“代吃喝”

“脑洞大开”的消费能走多远?

最近,一种无论你说什么都会被围起来夸奖一番的“夸夸群”走红网络,有人趁热打铁将其明码标价做成了一门生意。记者发现,不仅“夸奖”可以用钱买,一些网络平台上还有代喝奶茶、代吃火锅等服务在出售。为何会出现这类“脑洞大开”的花式消费,有多少人愿意为之“买单”,未来又能走多远?记者进行了调查。



明码标价的“夸夸群”,你尝鲜了吗?

打开淘宝搜索关键词“夸夸群”,经营此类产品的商家不在少数,产品介绍千篇一律:“一本高材生在线夸人”“送女友、家人、闺蜜超惊喜”……费用一般根据群的人数和夸的时间而定,低至5元、高达100多元。“群友”越多、时间越长,价格也越高。从销量看,有的月销已超千笔、评价过百条。

记者挑选了一款夸人服务送给朋友,待下单后通过添加客服微信,记者和朋友都被拉入一个微信群。收到提示后,“群友”们就会开启夸赞模式:“小姐姐的头像真好看”“您一进群让我们的群与众不同了”“千言万语不及你之万一”……

从用户评价看,给予“好评”大多是因为:很新奇的一次体验,给人惊喜和快乐。也有不少评论认为夸得有点尴尬,感觉就是拼手速,一下发太多,不走心、没互动等。

华东政法大学副教授马川认为,“夸夸群”的流行与当下年轻人群体的交往需求相关,“很多人在现实生活中难以做到面对面直白夸奖或者鼓励,这种需求可以在互联网上寻求表达、放大、满足。”

复旦大学心理健康教育中心专职心理咨询师周子涵表示,人们渴望被关注、被肯定的需求,与通过帮助他人实现自身价值的需求,在“夸夸群”里能得到一定满足。

代喝奶茶、代撸猫,这波操作你可见过?

相比传播快乐的“夸夸群”,记者发现最近网上还出现不少“脑洞大开”的服务消费产品,包括代喝奶茶、代吃火锅、代撸猫,产品介绍例如“能拍图拍视频反馈,免去大家排队和长胖烦恼”“你下单,我撸猫给你看,可以发照片和视频”……

以闲鱼APP为例,消费者可以在提供“代喝奶茶”的卖家

中选一个,根据金额下单支付后,对方就会去买一杯指定口味的奶茶,然后录一段视频发给消费者。视频包括讲述奶茶的颜色、材料、甜度、香味等,并会显示当日时间,说明是一款“个性化定制”服务,而非拿录制好的“网红”视频进行“一对多”发送。

有网友留言表示,想喝最新口味的奶茶,又怕里面奶油

太多会发胖,正好网上有花钱请人代喝的服务,所以下单买来尝尝鲜。

中国贸促会研究院国家贸易研究部主任赵萍说,上述消费尽管比较小众,但是折射出消费的个性化和多样化,这也是未来的趋势。人们得到的是一些精神方面的满足,更像是花钱买一份“体验报告”。

花式消费能走多远?

业内人士认为,在大众创业、万众创新的时代,互联网等科技革命越来越能激发出人们的灵感,服务创新业态将层出不穷。

“但是个性化和多样化的服务,仍要看成本与收益,这是绕不过的话题。”赵萍说,倘若只是一种消费现象,没有一定量级的市场规模、盈利模式、时间检验,可能还无法马上将其称为一种新兴服务消费。

另外,上海市商业经济学会会长齐晓斋表示,互联网推动了“社交消费”,市场也乐得“投其所好”。上述小众消费现象的背后,除了90后、00后年轻人可能喜欢猎奇新事物以外,也有商家借助新媒体、新平台进行营销传播的考虑。

马川也认为,“社交消费”新鲜、有趣、互动性强,这都是吸引年轻人的地方,但社交话题和热点来得快、去得快,很多时候是游

戏、跟风和炒作的产物,很难成为一种稳定的、持续的消费模式。

出于新奇,复旦大学生小许最近为“压力山大”的考研室友购买了一次夸人服务,5分钟夸下来,小许并不太满意,主要是还不怎么了解“客户”需求就泛泛而夸。“舒缓压力的效果有一些,但不会第二次购买了。相比之下,还有更多更有针对性的解压方式。”小许说。(据新华网)