

2020年中国拼购电商用户预计将逾5亿人

来!一起在网上拼个单

“一个人买不划算,不如找人一起拼个单。”如今,电商的拼购模式越来越流行。卖家节省了营销成本,商品直达用户,还能树立品牌;从农产品到日用消费品,买家在拼购平台上拼个单,价格低了,实惠却多了。拼购电商以社交化的用户运营来获客和留存,以压缩供应链成本来降价和保质,让“好物不贵”成为可能。

各平台布局拼购

据悉,美团近期开始测试一款名为“拼好饭”的产品,主打低价拼单、免配送费、免包装费等,也被称为“美团特价版”,引起用户关注。

在北京工作的王女士表示,以前用外卖软件跟单位的同事一块拼过奶茶、快餐等,但限于同一个收货地址,拼单的使用频率有限。“如果能像拼购电商那样,不同收货地址的人一起拼单,又能免配送费,应该会更方便。”

近年来,拼购模式逐渐流行,随着拼多多异军突起,各大平台电商争相布局这一新赛道,淘宝特价版、京东的“京喜”、苏宁拼购、腾讯的“小鹅拼拼”等都主攻拼购。网友感慨:“从水果到手机,从家电到汽车,如今外卖也可以拼购,真是万物皆可拼。”

中国社科院财经战略研究院互联网经济研究室主任李勇坚接受本报记者采访时表示,拼购电商,是以拼团购物方式为主的电商。有别于主要依靠搜索、浏览来挑选商品的传统方式,拼购电商最大的特点是通过朋友推荐、凑单、拼团、砍价等社交方式来选购商品。

一般而言,拼购有参与平台发起的拼团、自己发起拼团、邀请或助力砍价以及通过分享获得红包优惠等玩法。艾媒咨询的数据显示,传统电商向社交电商转变尤其向拼购电商转变,是大势所趋。从2016年的0.97亿人到2019年的4.36亿人,中国拼购电商用户规模逐年增长,市场前景良好,预计2020年中国拼购电商用户规模将达到5.08亿人。

购物交友两不误

为什么拼购模式如此受欢迎?

“都说年轻人宁愿花几十元买一杯奶茶,却对几元钱的配送费特别在意,能省则省。”王女士表示,这个说法虽然夸张了些,但大家对优质低价的偏好是普遍的。拼购模式正好戳中这一用户痛点,因此流行起来。

李勇坚分析称,传统的电商购物是“人找货”,消费者要在大量产品中挑选、对比,而拼购模式是“货找人”,消费者能很快找到好物。对拼购电商的用户而言,既可以低价买到所需的商品,又能通过拼团过程中的交流互动建立新的社交圈层,可谓一举两得。

正在读研究生的小高加入了一个自媒体运营的“好物团”社群,她在社群里下单过香薰蜡烛、进口巧克力等。“群里的朋友都是对生活美学比较关注的人,常常分享自己的使用心得,看见群友推荐,正在拼单,就很心动。”小高说。

从平台和卖家的角度看,拼购电商优势明显。业内专家表示,通过社交推荐,能提高商品从浏览量到购买量的转化率,下降的销售成本就能用于支撑价格优惠;由于拼购能在短期大量销货,卖家也能更加有计划地进行生产,避免大量存货;此外,商家能获得买家间直接的信息交流和对商品的真实评价,这也是非常重要的数据。

电商专家认为,社交电商的核心是社交,而非电商,它依托社交平台,将分享、互动、购买环节进行衔接,它以人为中心,能够借助人与人、群体与群体之间的分享来实现精准营销和全网营销。因此在业界,主打拼购的电商也被称为分享型社交电商。

品质是决胜关键

近日,淘宝特价版发布了工厂货物榜,其中,外贸转内销的爆款货品占七成。淘宝特价版数据显示,7月以来,



上图:电商App拼购页面截图。

图片来源于网络

下图:“拼购、直播带货、社交电商……这些词语已经成为网络购物中的热门概念。朱慧卿作(新华社发)

每天新入驻的外贸商家数超过700家,平台上的外贸工厂超过30万家,销售环比出现了近500%的增长。这是淘宝特价版于今年3月26日正式改版后,将重点从低价商品、9.9元包邮转移到供给侧交出的新成绩单。

据悉,通过C2M(Customer-to-Manufacturer),供应链简化成“生产-物流-消费者”,平台拼购形成了少库存、高订单、短爆发的模式,不仅能迅速消化工厂产能,还帮助生产厂商通过“现象级”爆款迅速赢得消费者的信任,树立品牌形象。

拼多多的数据显示,截至2019年底,参与其“新品牌计划”定制研发的企业已超过900家,正式成员达106家,累积推出2200款定制化产品,涉及家

电、家纺、百货、数码等近20个品类,累积定制化产品订单量超过1.15亿单,帮助大量中小微企业健康成长。

有专家表示,从大环境来看,一方面物质极大丰富,消费者需要降低选择的成本,另一方面,存在产能过剩的行业,需要找到销路,如农产品上行、出口转内销等,这就为拼购模式提供了持续发展的土壤。

同时,伴随着拼购电商的流行,三四五线及以下城市展现出旺盛消费潜力,互联网下沉市场被进一步激活。不过,还未加入拼购的消费者在心里打鼓:价低和质优之间能否划上等号?专家认为,在消费升级趋势下,品质打造将是未来的决胜关键。

(据《人民日报海外版》)

张居正



熊召政 著

缙骑兵又把铁木枷一拉,扯起赵用贤重新跪正。吴中行与赵用贤对视一眼,都是敢怒不敢言。他们深知与这些文墨不通的缙骑兵讲理犹如对牛弹琴,只能自讨苦吃。看到赵用贤血人一般,双目圆睁跪在那里,好像随时都会跳起来与人拼命。吴中行怕他真的起爆,便想转移他的注意力,言道:“汝师兄,跪着也是跪着,咱们何不趁这大好光阴,做点咱们该做的事。”

“做什么事?”赵用贤问。

“咱们联诗如何?”

“联诗?”赵用贤瞟了一眼站在身边的凶神恶煞的缙骑兵,笑道,“记得

金粉六朝时有两句诗‘门外韩擒虎,楼头张丽华’,写某皇帝的风流事。如今你和我,身边不缺韩擒虎,却没有张丽华。所以,咱们既不是昏君,更不是昏臣。”

“那是什么?”

“是咱大明皇朝的殉道者。”

“此评允当,”吴中行低头看了看颈子上套着的沉重的铁木枷,又抬头看了看淡云飘逸的蓝天,苦笑着问,“汝师兄,你不想联诗了?”

“联吧,你出题儿。”

“好,就用这枷字起韵吧。”

吴中行略略沉思,便吟道:

十月轻寒戴铁枷,

赵用贤素有捷才,立刻联上一句,并又出一句:

书生自赏血如华。

午门长跪丹心壮,

吴中行把赵用贤的联句复诵一遍,又吟道:

御苑流风燕子斜。

禁鼓声声闻帝阙,

赵用贤一笑,一边打腹稿,一边说道:“帝阙之禁鼓,该用什么对?子道兄,你这是故意整我。”

吴中行知他故意卖关子,便催促道:“谁不知道你有七步之才,快对上,

不然罚你。”

“怎么罚?”

“一炷香工夫,不准挪动膝盖。”

赵用贤瞟了瞟站在身边的缙骑兵,嚷道:“你比韩擒虎还要恶毒,听着,我有了。”说着吟出两句:

浮云片片挂檐牙。

春来春去长安道,

这时来午门看热闹的人又多了起来,两位词臣都有股“人来疯”的傻劲儿,一时间思如泉涌,你来我往联得好不畅快:

花落花开处士家。

我因朝奏终成祸,(吴中行)

谁苦今晨未品茶?

枯舌生津思好句,(赵用贤)

忠肝沸血化烟霞。

三杯小醉饶丝竹,(吴中行)

九死余生对暮鸦。

敢为纲常成死谏,(赵用贤)

终叫社稷免咨嗟。

吴中行这一句对得有些勉强,但一时也觅不来好词替换。他此刻也想弄个生僻的上句来难一难赵用贤,正攢眉沉思,忽听得有人朗吟了两句:

人生自古谁无死,

天道无穷地有涯。

吴中行与赵用贤两人只顾得吟

诗,全然不知身边围观的人已越聚越多。听得有人接句,忙抬头来看,只见艾穆已站在他们的面前。

“和父兄,原来是你。”吴中行一阵惊喜。

艾穆单腿跪下,一边掏出手帕儿替赵用贤擦拭颈上的血迹,一边说道:“看你们在这里旁若无人地斗韵,艾某实在钦慕。二位受此冤屈,犹苦中作乐,真名士也。”

“苦倒没什么苦,”吴中行强忍着疼痛,取笑道,“就是手箍死了,挠不了痒痒。”

赵用贤也咬着牙巴骨硬撑,附和道:“如果有人替我挠痒,跪他十天半月又有何妨。”

艾穆看着地上的血迹,只觉揪心得很,便伸手去把赵用贤的铁木枷往上抬了抬,想让这位冒着虚汗的大胖子轻松一些。缙骑兵见他动作越格,便顿了顿手持的哨棒,嚷道:“这位大人,请站开些。”

艾穆不理睬他,仍用手抬着枷,赵用贤怕他吃亏,低声提醒道:“和父兄,快依他说的办,这些兵爷是狗脸上摘毛,说翻脸就翻脸的。”