编辑 常蕾 美编 李烝 责校 杨志强 电话:64101673 syzx10@126.com

为何商品总秒空?揭秘电商“代拍”江湖

“6·18”大促,各大电商平台纷纷推出促销活动,店铺上线大额满减优惠券和特价秒杀。而这些活动商品由于价格实惠、数量有限,一上架就被秒空,很多用户即使准时等候也无法抢到。

北京商报记者调查后发现,事实上这些被秒空的商品中一部分是被机器拍下,而这背后也催生出一项新的业务——代拍秒杀。

消费者:20元“开挂”

消费者王晨曦(化名)告诉北京商报记者,自己偶然间接触到了“代拍秒杀”的业务。今年春节前夕,他网购时无意发现一个代拍秒杀群。遇到所需商品在京东、网易考拉、天猫官方旗舰店等平台都出现库存不足的时候,“刷屏”和“比手速”都以失败结尾。

“在代拍秒杀群,却抢到了好几次。”王晨曦说,专业代拍一单只需多加20元给群主。

王晨曦口中的“代拍秒杀”,流程并不复杂。只需买家提前将需要抢购的商品及链接发给代拍商家,并说明具体色号和尺码,付款相应代拍费后,商家会提供一张二维码让买家扫码登入,接着买家就可以等开拍时间过后,在购物车查看已买到商品并自行付款。

随后,北京商报记者在淘宝和闲鱼平台上输入“代拍”“代抢”等关键词,均出现了大量能提供相关服务的店铺,有店铺的主页面上显示:“1499元的贵州茅台、AJ热门球鞋、限量款洛丽塔裙,只要你想要,我都帮你买到,靠谱代拍,在线接单。”有的广告语中还特意标注“未拍中全额退款”的字样。

另外,北京商报记者还在QQ、微信、百度贴吧等平台上发现了职业代拍的业务。

至于代拍收费标准,则需点“我想要”和商家进行详聊。所拍商品的库存、热门程度不同,商家所开的价格也不尽相同,普遍在5-20元左右。

北京商报记者以买家身份咨询了闲鱼上一家代拍店铺,表示需要抢拍天猫超市售价为1499元的贵州茅台。卖家反映,专业抢拍茅台的人数多,命中率并不大,自己之前利用机器只拍到过两次,如果需要尝试则收取20元的辛苦费,没有拍中可以全额退款。

代拍:一秒拍上百次

一秒内完成上百次的订单提交,是如何做到的?

除代拍淘宝、天猫的各类优惠商品,北京商报记者还发现闲鱼上有专门售卖代拍软件的店铺。

商品页面显示,该软件使用平台广,淘宝、京东、苏宁、拼多多等多平台均可使用。在支付5元费用后,卖家发来链接和安装教程,并提醒北京商报记者此软件只能在安卓手机中使用,不能抢购优惠券,需抢的东西必须符合能加入购物车这个条件。

当北京商报记者询问能否百分百抢到商品时,卖家称:“这是早期的代拍软件,很多平台已经对漏洞进行优化,无法保证能百分百抢到商品,但绝对比手速更快。”

调查中,北京商报记者安装了代拍软件后发现,代拍软件设置中有定时代抢、多次提交、自动捡漏等程序。能在一秒内完成上百次的订单提交,如果使用自动捡漏,软件还会处于一直查询库存的状态,在其他买家超时关闭或取消订单时,能立马进行锁定成为自己的待付款订单。

北京商报记者在使用中对比发现,使用软件提交订单只与电商平台时间相差0.08秒,而手动提交订单则相差0.5秒以上。

一位不愿具名的IT从业人员告诉北京商报记者,撰写此类带有商场秒杀功能的代码并不复杂,利用简单的php和redis就能实现。在B站,也有up主专门进行代拍软件的应用教学。但职业代拍所使用的“BOT”——批量自动化抢购程序,需要专业的技术团队才能实现。

程昊然(化名)此前做过一段时间的职业代拍,他向北京商报记者透露,电商平台的职业代拍通常使用小恶魔和落叶软这两个软件,能同时登录多个账号进行抢购,但此类软件售价较贵,需要按年缴纳固定的费用给开发者,而且对服务器的网速十分讲究。

律师:触犯刑法

“最多一次就是‘双11’大促,一晚上赚了8000多块钱。”程昊然表示自己只帮人代拍,每单收取10元手续费,并不会去加价转卖热门产品,但行业里也有人专门代拍鞋子、名酒等商品进行转卖,获取利润。

由于代拍费用不高,却能抢到优惠商品,很多人对代拍拥有巨大需求。北京商报记者注意到,在淘宝一家名为“极速代拍”的店铺中,一条链接就显示月销944件。评价栏中也出现257个评价,多为好评。买家评价称:“很多件都全中”“特靠谱”“3件库存都能抢到简直就是锦鲤”。

代拍虽然对消费者产生极大吸引力,但扫描陌生二维码,是否会对个人信息安全产生隐患?对此,北京商报记者询问了多家代拍店铺,客服表示代拍无需提供支付密码,保证账号安全,不会对用户造成任何影响。但记者使用代拍软件的过程中发现,卖家可以通过代拍软件看到买家的地址、电话等个人信息。

北京俊理律师事务所”的创始人李俊理律师对北京商报记者表示,代拍本质上是商家利用恶意程序,借助电脑、手机等侵入计算机信息系统,其触犯了《中华人民共和国刑法》285条规定的提供侵入、非法控制计算机信息系统程序、工具罪。

闲鱼相关负责人告诉北京商报记者,在闲鱼上是不允许出售相关抢优惠券的程序的,平台会进行词条屏蔽,但有些用户利用夹带摄影、拍照等关键词绕开平台监管。今后闲鱼也会优化关键词审核,对相关账号进行处理。

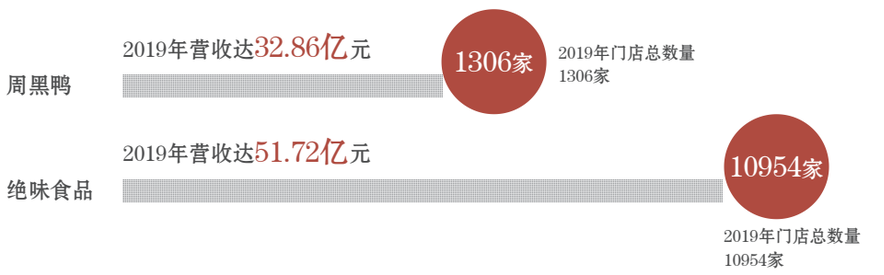
北京商报记者 王晓然 实习记者 赵方园

30万元就可开一家周黑鸭店了

2019年周黑鸭自营门店数量达1301家

截至2020年6月绝味食品自营门店数量达1255家

坚持直营的周黑鸭,在店面数量跑不赢绝味、营收落后的状况下,不得不逐渐降低加盟门槛。6月22日,周黑鸭通过官方微信公众号发布消息称,正式开放单店特许经营模式,中小投资人也可以参与。开放单店加盟,意味着对合作者的要求降低,这与周黑鸭严把质量关、服务关的初衷背道而驰,同时,扩大渠道也对周黑鸭的产能提出了更高的要求。周黑鸭迟来的加盟攻势,又有几分胜算呢?



降低门槛

6月22日,周黑鸭通过微信公众号高调宣布,全面放开单店特许经营。这也就意味着,更多的中小投资人可以参与并拥有周黑鸭门店。对此,周黑鸭相关工作人员向北京商报记者确认了上述内容,周黑鸭正式开放单店特许经营模式。据日前周黑鸭股东大会数据显示,目前周黑鸭单店特许加盟店已有13家。

对于开放单店特许经营模式的原因,周黑鸭在官微中解释:“此前开放的发展式城市特许主要面向空白城市和区域,对申请人资质要求高,投资较大;同时,有很多中小投资人也希望能够加入周黑鸭。鉴于此,周黑鸭决定正式开放单店特许经营,而单店特许主要面向目前直营门店区域,依托直营体系的管理和供应链”。

实际上,去年11月18日,周黑鸭正式开放发展式特许经营模式,截至今年6月15日,周黑鸭已与19位发展式特许合作伙伴签约,覆盖全国51个城市和地区。同时,2019年底周黑鸭门店已正式进驻全国各地高速公路服务区。

据悉,特许经营是指投权人将其商号、商标、服务标志、商业秘密等在一定条件下许可给经营者,允许其在一定区域内从事与授权人相同的经营业务;单店特许经营模式是指特许人将自己成功的单店经营模式许可给某一个受许人来经营,受许人只能开设一家特许经营单店。

周黑鸭对单店开业的硬性条件为拥有优质的铺面资源三年以上稳定租期;自有资金30万元以上。对特许经营模式的条件为具有连锁经营管理的成功经验;具有足够的资金实力,能够持续高质量开发和拓展市场。

如果以开店能力来判定的话,单店特许经营模式的开店门槛降低,对合作者的自有资金、管理经验等要求较低。

快消新零售专家鲍跃忠表示,过去几年,受直营模式的约束,周黑鸭整体发展滞缓,在业绩和门店扩张方面都落后于绝味食品。而周黑鸭选择进一步开放单店特许模式,能够加速门店的规模扩张,进而缩小与卤味巨头之间的差距。

扩张需求

开店计划直接印证了周黑鸭加盟模式的“刚性需求”。

从2020年的开店计划数字来看,新的一年门店净增长压力不容小觑。北京商报记者翻阅周黑鸭2019年财报发现,财年内集团的自营门店总数为1301家,新开设229家自营门店,但因业绩等原因调整关闭216家自营门店,较2018年仅净增13家门店。由此可见,开店成了周黑鸭“心头的朱砂痣”。而在周黑鸭股东大会上提到,2020年全年计划新开300家门店。

相比之下,绝味鸭脖在2019年半年报中便提到,全国共开设了10598家门店,其中自营门店数量为1255家。在自营门店数量相差无几的情况下,周黑鸭的加盟门店劣势十分明显。

门店数量也往往直接与销量挂钩,但周黑鸭的表现却并不理想。2019年全年,周黑鸭的营业收入为31.86亿元,同比降低0.79%。另外,财报数据显示,周黑鸭客单价从2017年的60.46元提升至2019年的62.18元,店效从2017年的316.4万元降至2019年的244.9万元。

在门店数量微增、客单价增长的情况下,营收下降,则表明周黑鸭的客流转化率较低。对此,周黑鸭解释称,主要是原材料成本上升以及自营模式带来的费用率上升共同导致的,自营模式带来的成本拉升越发显著。

这也从另一个角度证实了周黑鸭对加盟模式的“刚性需求”。不过,对于这种合作模式,互联网时评人张书乐表示,特许经营模式能够快速拓展服务城市范围,快速进入市场,借助销售网络实现品牌渗透。不过,这种模式对服务、商品的品质提出更高要求。企业的管理模式应该实现创新,更关注维护品牌形象。

在品牌争相拓展市场时,可以看到,可在各种闲暇场合食用的休闲鸭肉卤制品在中国迅速增长,需求不断增加的促进下,市场规模逐渐扩大。有数据显示,有包装卤制品的市场份额预计2020年将达到359亿元,并逐渐成为市场上的主要消费品种之一。

模式焦虑

自营门店模式是品牌培育、采集消费信息的最好载体,同时也面临着市场规模扩张受限的难题。

周黑鸭最初以自营门店为主,与创始人的理念分不开。周黑鸭创始人周富裕在接受采访时曾表示,企业持续利润是顾客的感觉,良好的产品体验才会带来高频次的购买率。品牌既要追求产品的质量、口味、口感,又要追求服务品质。

中国食品产业分析师朱丹蓬向北京商报记者表示,食品企业要注重渠道、品牌、质量和产品形态的创新。在未来的竞争中,渠道、品牌、质量的重要性尤为凸显。

此外,扩充渠道后的周黑鸭还将面临的一个问题是产能不足:“启动单店特许经营模式,是周黑鸭加速规模扩张的捷径。不过,对于周黑鸭来说,加盟扩张将引发一个新的问题——产能。这是困扰周黑鸭扩张的一个长期难题。随着门店数量以及市场区域的进一步拓展,这一矛盾将更加凸显。”经济学家宋清辉表示。

据悉,周黑鸭采用的是中央工厂模式,集中生产+全国配送。目前,周黑鸭能用的也只有3个工厂,另有2个尚处于在建状态。

反观绝味食品的供应链体系——多基地生产+当地配送,方便向各个地区的门店送货。目前绝味已在全国范围内建立了20多个生产基地,能够做到当日生产、当日送达。即便是煌上煌,在全国也有六大生产基地。

北京商报记者 王维祎 王晓

凯德MALL大峡谷店:暂停营业全员检测

6月22日,北京市召开的第129场新冠肺炎疫情防控工作新闻发布会上宣布,有2例确诊病例均曾前往凯德MALL大峡谷店购物,并于20日确诊。北京商报记者从凯德集团了解得知,该商场目前已暂停营业,商场及场内租户全体员工集中接受核酸检测。

因2例确诊病例流调行动轨迹涉及到凯德MALL大峡谷店,该商场对内部环境进行了大力度的消杀工作。同时,凯德集团在京的7个项目均加强了环境安全的举措,例如对商场内的公共区域、卫生间每天进行4次消毒,扶梯扶手带、直梯按钮、大门把手、电梯前地垫进行不间断循环消毒;所有人员进入商场均需接受体温检测、出示北京健康宝,并全程佩戴口罩;加强商场的通风换气,做好中央空调系统消毒与清洁,每日营业前和闭店后开启排风系统,保证室内空气清新。

根据百度地图显示,凯德MALL大峡谷店所处位置属于丰台区马家堡街道,该区域为疫情中风险地区。为了规避风险,凯德MALL大峡谷店对员工和商户进行了核酸检测。据了解,6月15日和16日两天,商场和餐饮租户全体员工以及其他业态部分租户员工,共计约350人已接受核酸检测,该次检测结果均为阴性。

根据凯德官网上信息显示,凯德MALL大峡谷店紧邻北京南三环西路,该项目半径3公里内辐射超过80万人口,项目的主要客群为周边社区居民。根据百度地图显示,该商场周边拥有多个大型社区,如嘉福苑、马家堡西里、嘉园二里等等。

北京南城的疫情风险相比其他区域较高,部分南城商场选择缩短营业时间对抗疫情风险。例如,位于西红门的北京荟聚中心营业时间调整为10-18点;位于大兴的北京爱琴海购物公园已经将每日营业时间调整为11-20点;位于丰台的花乡奥莱村营业时间调整为11-19点。

上述项目调整时间或与所处位置的风险程度有关。北京商报记者从国务院客户端小程序“疫情风险等级查询”上了解到,截至目前,北京4个高风险地区分别为花乡地区、新村街道、西红门镇、黄村镇,均位于大兴区和丰台区。

除了改变营业时间,取消线下活动也成为防控手段之一。北京财富购物中心“嗨翻618 乐购享不停”团购活动和“财蜜市集”及“会员沙龙”活动目前均已经取消举办。

对于未来何时恢复正常营业,部分商场工作人员表示,营业时间的调整及活动恢复均需要根据疫情变化再做定夺,届时会另行通知。

北京商报记者 王晓然 刘卓澜