

在 B2C

纷纷采用开放平台战略止损后,团购行业也开始走向泛平台化道路。继千品网和高朋团购后,窝窝团和满座网于近日正式入驻聚划算事业群,在淘宝生活开设店铺并将城市生活服务接入聚划算。而“死而复生”的团宝网则发布了其“云平台”战略。有业内人士分析,后“千团大战”时代,团购企业的开放平台策略已成趋势,但开放平台的免费午餐能让团购网站吃多久,仍是未知数。

团购平台 免费时代能

持续多久?



入驻开放平台

本月4日,阿里巴巴集团旗下聚划算事业群与窝窝商城、满座网联合宣布,窝窝和满座在“淘宝生活”开设店铺,并将城市生活服务接入“聚划算”。这是继高朋网、千品网之后,另外两家位列TOP10的团购网站投靠聚划算。

记者从聚划算生活团相关人士处证实,今年10月,聚划算就分别与满座网和窝窝团开始进行了系统层面对接。满座网CEO冯晓海表示,满座网之前已经与多家平台商对接,本次与聚划算的后台对接也预示着满座网将与聚划算及淘宝生活展开更深入的合作。

满座网和窝窝团选择在11月底火速上线,意在分享今年“聚划算123”的人气。事实上,开放平台的流量和用户已经吸引团购网站纷纷入驻。据记者查询,以团购导航网站团800统计的国内独立团购网站TOP10名单为例,除了美团网、糯米网,其他八家团购网站都入驻了不止一家的开放平台。在此次入驻聚划算之前,满座网已经入驻了京东商城;窝窝团也已经开始和苏宁易购合作团购频道。

对团购企业而言,开放模式带来的低成本流量和成交额无疑是吸引入驻的最主要因素。

聚划算事业群总裁张宇透露:“今年聚划算累计上团产品7.8万件,交易额达100多亿元;聚划算日均访问UV为600多万,日均销售额达6000万元以上。”这样的销售和流量对于陷于“资源消耗战”、苦求盈利的团购网站来说,其诱惑力不言而喻。

寻求开放新思路

在其他团购企业四处寻求平台入驻时,团宝网却开始探索新出路。日前上线的“新团宝”提出“将平台完全开放给消费者”的云创业概念,即无论是商家还是消费者都可以利用这个平台自主发布团购信息和项目,通过团购的形式进行交易、消费和利润的获取,形成“万人开团”的局面。任春雷表示,新团宝仅人工成本一项就降至此前的1/20。在“人海战术时期”,团宝网人员多达2000余人,而目前只需130人即可支撑。

“由于运营成本很低,我们预计新团宝很快就能迎来盈亏平衡,3-4个季度内

即可实现盈利。”任春雷表示。

在业内人士看来,团宝网的“万人开团”新模式能否成功尚未可知,但其降低成本的思路却得到业界赞同。事实上,在行业遇冷、融资不利的形势下,无论是寻求开放新思路还是入驻其他开放平台,都被看做同样思路的不同体现。

团800数据显示,今年10月,窝窝团及拉手网在含京东团购平台等其他第三方平台销售额分别为约6200万元和约3600万元,分别为其主域名下产生的交易额的28%和18%。而“聚划算123”期间单团销售过亿,也为各大团购网站进驻平台坚定了信心。同时,平台也借团购网站丰富的地面队伍,省却成本极高的人力成本,布局本地生活服务。据业内人士透露,此次聚划算引入几大团购网站,布局在线生活,给出了相当大的优惠,除店面保障金外,其他费用一概免除。

免费午餐能吃多久

记者从多家团购企业负责人处获悉,目前包括聚划算在内,不少开放平台对入驻其中的团购网站无任何费用,或只收取极低比例的CPS广告费。但有业

内人士认为,这样的免费午餐不会一直提供。一旦独立团购网站对聚划算等平台建立起较大依赖性,平台商就不会再像现在这样,为团购网站提供低成本或免费流量。

让独立团购网站陷入尴尬的另一点是,入驻开放平台可能成为团购网站的止损捷径,但由此带来品牌曝光量下降对独立团购来说是无法估计的损失。

据团800联合创始人胡琛分析,目前行业前5名的团购网站,除窝窝团外,美团、拉手网、糯米网、大众点评团都对入驻平台保持谨慎态度。这也意味着,入驻策略仍是团购“第二集群”的选择。而大多数身处第一阵营的团购网站则会为品牌形象独善其身。

胡琛认为,排名靠前的团购网站依然将上市作为目标,如果入驻第三方平台,虽然销售额增加,但品牌曝光量减少,甚至会沦为平台的“贴牌供应商”。这对于更看重自有用户的独立团购网站来说,是一个需要平衡的选择。同时,对于团购行业最迫切的盈利问题,入驻平台并不能带来明显的改善。

商报记者 崇晓萌 邵蓝洁/文
王悦/摄 王飞/制图

· 资讯 ·

苏宁携手微软升级体验店

苏宁电器为近一步深化与微软合作,近日,苏宁方面宣布,未来微软与苏宁将加强Windows 8系统在中国的推广、建设50个零售体验店、营造正版软件推广环境。

携微软多元化经营

中国消费类电子市场的高速增长,吸引了微软等全球IT巨头的关注和持续投入,前不久微软革命性产品surface产品和Windows 8系统在中国与全球同步发售。

据了解,中国消费类电子市场正处于高速增长期,微软Windows 8系统及陆续上市的相关产品为消费者类电子市场的增长提供了新的动力,如搭载Windows 8系统的平板、带有Touch功能的PC产品等。

苏宁电器总裁金明表示,苏宁电器门店、苏宁易购、乐购仕门店、“苏宁私

享家”等全渠道将全力支持微软Windows 8产品、Office软件等产品的推广和销售,线上线下融合的模式将带给微软产品全新的消费体验。

共推正版操作系统

据了解,自2007年起微软与苏宁就开始共同推动正版微软系统预装工作,目前苏宁渠道的正版预装率远远领先于其他零售渠道,高于其他渠道至少两倍。作为国内PC销量最大的零售渠道,近年来,苏宁与联想、惠普、宏碁、戴尔、华硕、三星等国内外品牌厂商建立直供关系,定制预装Windows系统的电脑产品,在门店终端完成相关产品覆盖。

通过优化IT产业链,苏宁携手上下游加速正版操作系统软件在市场的普及,使消费者使用正版操作系统的成本大幅降低,

为产品预装微软正版操作系统提供了先决条件。

打造苏宁微软体验店

苏宁微软体验店将为终端消费者搭建体验数字生活的平台,苏宁微软体验店将提供根据用户需求开发的各类微软Windows 8系统、Office等软件产品,能为用户带来高效工作体验,即时沟通体验,同时市面上最新最全的Windows 8平板及笔

相关新闻

苏宁同步首发三星跨界新品

此前在网络上有颇高关注度的三星GALAXY Camera正式面世。在智能手机拍照功能日益强大的今天,该款相机突出优势可概括为平板电脑、智能手机与数码相机的跨界融合。

记者从全国最大零售商苏宁方面获悉,因与三星

记本产品将在Windows体验店进行集中展示。

微软全球首席运营官凯文·特纳表示,微软方面将把自2008年发起的苏宁Windows体验店进一步升级为微软体验店,展示微软全系列软硬件产品,通过苏宁这一优质渠道给消费者最好的消费体验。根据计划,未来在苏宁核心门店将分批推进50家涵盖微软全产品的苏宁微软体验店。

长期以来的稳固战略合作关系,三星首款WiFi微单NX1000等多款新品均由苏宁首销上市。此次GALAXY Camera在苏宁的上市,标志着双方合作的进一步提升。该产品现已开始在苏宁全面铺货,本周消费者即可以在苏宁门店亲自体验。

淘宝“双12”打趣味牌



今年“双12”期间,淘宝网摒弃低价策略,转型特色营销。日前,淘宝网针对“双12”推出手机淘宝“Catch Me”活动,只在增加消费者网购趣味性。

晃动手中的iPhone,用镜头面前出现的昆虫网捕捉屏幕上飞出的蝴蝶,便有机会抓住淘宝网专门为本次“双12”年终大促放出的上百万个红包与店家优惠券。玩家既可以玩得过瘾,还可以得到实惠。捉到的蝴蝶可以放进“博物馆”里,收齐所有的蝴蝶便能自封为“捉蝴蝶达人”。活动期间每逢中午12点12分,还有“蝶王”放出。一旦抓到“蝶王”,便会有3000元现金大奖打入支付宝账户之中。

“‘Catch Me’专门针对手机淘宝,为的是抓住智能手机用户这群高端买家。”淘宝网相关负责人表示,在刚刚过去的“双11”中,手机淘宝为“天猫+集市”的191亿元成交额贡献了9.4亿元。2012年二季度的数据显示,该季度通过移动终端实现的成交额同比剧增683%。而2012年6月的数据则表明,来自淘宝iOS客户端的成交份额占到了移动成交总量的80%。

商报记者 王瑾一/文 王悦/摄