

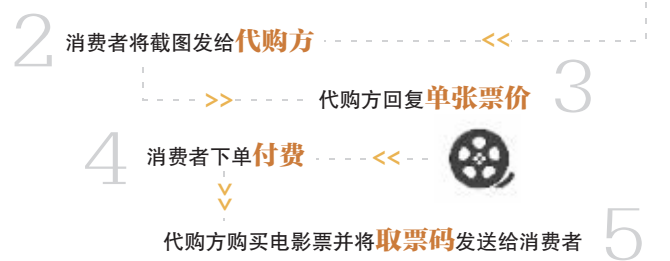
一张优惠69元 《阿凡达2》代购薅了谁的羊毛

一批较原价直降数十元不等的电影票正在市场中默默交易着,不仅179元的《阿凡达2》电影票直降69元至110元,原价五六十元的也能降价1/3左右。这一番操作的背后离不开电影票代购方。通过前期收购影院及平台向特定用户、会员、企业售卖的优惠券、通兑券,或是直接从内部购买优惠票等方式,代购方手中囤了一批低价电影票,在向消费者以低于市场价销售的同时,还能凭借本就更低的成本赚取差价,一张赚得15-20元、月销过千乃至过万也不是难事。



代购电影票的交易方式

消费者在猫眼、美团等第三方票务平台或影院App上选择场次及座位



从影院及平台内部购买优惠票

收购影院及平台面向会员或企业等特殊群体推出的优惠票券

影院及平台优惠活动发售的优惠票券

与同行交易低价票等

代购方获得低价票的方式

即买即卖优惠数十元不等

“周末我跟朋友一起去看《阿凡达2》,原本两张票要300元出头,但在朋友的一番操作下,竟然便宜了100多元。”回忆起购买到低价票的过程,消费者王女士如今仍有些激动,“当时只见朋友打开手机找到该场次的页面,截图、转发、下单、付款,10多分钟后,一个取票码就发送到朋友的手机上,最终我们两个人只花了190元便观看了这场IMAX版的《阿凡达2》。”

原来,王女士的朋友是通过代买电影票完成的购票。北京商报记者也在线上找到5家代购方进行实际体验。先通过猫眼、美团等第三方电影售票平台挑选想要看的场次,勾选座位,将整个页面截图发送给代购方。经对方报价,原价179元/张、第三方平台优惠价后175元/张的IMAX场《阿凡达2》,最低仅需支

付110元便可获得,较原价便宜69元。而原价62元/张、第三方平台优惠价为58元/张的普通场,虽优惠数额不及前者,但在代购方处仍能在原价的基础上减少13-17元不等。

“下单付款后通知客服,若选择的座位已被售空,会就近购买其他座位,保证连座,现在可以5分钟内出票。”代购方提示道。

较低的票价现已为代购方招来不少生意,在淘宝平台上以“电影票”进行搜索并按销量排名,截至北京商报记者发稿,有5家店铺已月销过万,最高的则达到超5万,月销过千的也不在少数。

多位曾通过代购方购票的消费者透露,下单后最快1分钟就能收到取票码,也遇到过近半小时的情况,但因整体下来票价便宜了不少,有时还能直接省出一张票钱,所以除非电影即将开场,其他时间等待半小时出票也可以接受。

“差价”获利月入过万

“我进入这行三年了,其实也没什么秘密,赚的就是差价。”代购方张先生告诉北京商报记者,“通常情况,我们拿票价格会更低。以一张定价在50元的电影票为例,我20元就能拿到,再以35元的价格卖出去,不仅消费者愿意买,我还能一张赚上15元。只要平均一天卖20多张,一个月就能赚个万把块。”

代购方口中的低价票究竟是怎么拿到的?

北京商报记者调查发现,成本价仅需20元的电影票,不少是影院或平台面向会员或企业等特殊群体推出的优惠票、通兑券,或与影院合作的商户、银行向旗下特定用户发放的优惠票券,经由二手转卖,流入代购方手中。与此同时,还有代购方能与影院或平台内部搭上线,直接购买到低价票或优惠较大的兑换券。

另一位代购方李先生透露,有时影院或平台也会在购物节时面向大众推出力度较大的特惠活动,如100元5张票、99元多张兑换券,甚至是1元秒杀等,此时也能集合周边人组成小团队抢一波票。

代购方之间还有着各自的资源群,这也成为“补货”的渠道之一。“在群里不仅可以互相交流哪里有低价票的信息,也能与同行直接交易手中的低价票。最终给消费者的报价就结合进票的成本以及自己想要赚得的差价来共同设定。”李先生如是说道。

不接受退换暗含交易风险

低价吸引着消费者,但北京商报记者注意到,在多家代购方的业务须知中均直接注明“电影票不接受退换”,这也导致消费者权益存在受到侵害的风险。

消费者宋女士表示,此前曾在购票后因临时有事无法观影,想向代购方退票,但对方并不同意,“我当时特意在影院上查了所选场次,显示‘可退票、可改签’,但代购方就是不给退”。

而消费者胡女士则透露,“代购确实让我省了不少钱,但有一次影院临时取消了电影放映,自己事先根本没有得到通知,代购方也未提示或退票,让我白白跑了一趟。代购方最初不肯给退款,说给换个场次,直到我说要投诉才把钱退了回来”。

张先生表示,一般除影院停业外,其他原因都不接受退换,主要是有的影院本身不接受退换,有的则是使用的优惠券、通兑券不允许退换,还有的是消费者可能看到更低票价后悔了,如果任何情况都能退换,生意没法做了。

在电影从业者眼中,代购方表面上给消费者提供了优惠,但实则扰乱了电影市场的发展。北京市海淀区某影院经理吴先生表示,“票价确实会影响观众的观影决策,电影票又是影院的主要收入来源,近两年因特殊因素影院的经营压力较大,无论是向大众推出限时优惠活动,还是针对企业、会员等特殊群体售卖优惠票,本意都是想直接将优惠给到观众,而不是成为代购方赚差价的工具”。

业内人士认为,影院及平台推出的优惠活动容易被代购方钻空子,首先优惠幅度较大的票券相对稀少,更多消费者只能按照原价或平台普遍给予的几元优惠购买,形成了缺口。而当手握大额优惠票券的消费者没有观影需求时,或许就会通过二手平台将票券转卖给代购方,随即代购方又销售给想观影却无票券的消费者,从而牟利。

数字文创产业智库研究员李杰认为,代购方的出现会扰乱市场秩序,交易风险也侵害着消费者的权益,由此逐渐延伸至伤害影院终端,乃至于内容上游,不利于电影市场的稳定与复苏。北京商报记者 郑蕊

广告

掌上

文化带

北京文化带上的资源对接平台和信息交互平台



扫码关注
掌上文化带