

恶性竞争使毛利率急速下降

团购网：胜利者都是“剩”者

大型团购网站则忙着减广告、裁员工、关分站

美团网 CEO 王兴：“巨头”团购网将只剩下3~5家

“

“总体来说,他们都应该重视本土特色,提供本土化的服务和产品,走到这一点的,未来将有较大的发展和前途。另外一种出路,是转变成B2C型的购物网站。最后一个出路,就是干脆变成广告或者促销的平台,沿着这样三种出路会活下来一批。”

——河南商业高等专科学校电子商务系副主任李艳菊

”

本土网站 有信心夹缝中“剩着”

采访杨晏之前先加了他的QQ,见到QQ签名是:“压力有,而且很大,但是希望在前面。”

猜测这与这场互联网大战有关。果然,他说,这正是他身处行业之中,最近几个月最深切的感受。杨晏说:“我最近换了个更大的办公室,人员也从原来的十几个人扩充到现在的20多个,一个朋友笑着说,‘你是不是准备死得再漂亮点’。”“很多人在退,很多人还在进,但是这场战斗的结果很快就见分晓。我相信我们的网站仍然有希望。”

这将是一次罕见的寒冬,对于蜂拥上马的团购网来说,生死将在几个月内见分晓。对于反复获得融资的国内团购网巨头

来说,本土网站显然弱小到让人怜惜。但是对于团购网即将到来的寒冬,杨晏已经明显感觉到,并早有准备,“我们将佣金统一改为10%。虽然别人在贴钱竞争,但我们要坚持我们的原则,不能降低身价。我认为第一位的是商家,只有商家获得价值,他才愿意真正为消费者提供物美价廉的产品”。具体如何让商家感受到价值,他表示将整合网站和本土论坛等,“例如让参与团购的人必须在论坛写出体验报告等,这种宣传是倍增的,而不是你只是体验一下,好不好只有自己知道”。

“很多人说,互联网行业,胜利者都是‘剩’者,”杨晏说,“夹缝中生存我们可以。”



前景篇

去年11月、12月,团购网站的毛利率还有15%~18%,今年以后,恶性竞争使得毛利率急速下降,甚至降到了5%,这导致大量团购企业死掉。而对比美国,他们的团购毛利率高达35%。

美团网 CEO 王兴预测,全国称得上“巨头”的团购网将只剩下3~5家。

窝窝团董事长兼CEO徐茂栋感叹,中国团购市场竞争太过激烈了。

快团网 CEO 杨晏说,本土团购网站有空间,我们会在夹缝中求生存。

失败的泥巴团小伙儿小尤说:不想看到这个行业形成垄断。

未来是什么样的?大家都说,结局很快到来,就在年底,让我们屏息等待。

晚报记者 辛晓青 李丽君/文 马健/图



某网站将团购网站综合到一起,更方便团购爱好者们选择。

大商电器浓情上演中秋团圆惠



据悉,大商电器将于9月9日至12日推出“中秋过大节,家电放大价”大型活动。为迎接家电行业下半年最为重要的促销季,大商电器郑州各门店将以积蓄已久的促销资源来应对这个“金九银十”的黄金季节。

交通便利 贴近生活 中秋购物好去处

大商电器建设路店位于建设路与桐柏路交汇处,是郑州西生活区,给西区居民带来非常大的方便。大商电器金博大店位于二七路与太康路交汇处金博大4楼,定位高端,是成功人士购置家电的不二选择。宝龙店位于郑东新区农业东路与九如路交汇处宝龙城市广场2楼,方便东区居民购物。中秋期间,大商

电器各门店将推出一系列专享优惠以及促销方式,实在放送,实惠劲减,十一大促抢先引爆!让您就近就可以买到放心、满意的家电产品,便利又舒心。

品牌支持 家电盛会 中秋好礼来相惠

中秋佳节,除了团圆更要讲究礼节。而活动期间来大商电器各门店秋季家电市场,到处充溢着收获和喜悦。夏普、三星、海尔、西门子等国内外一线品牌将有尊享促销活动鼎力助阵。同时为了让消费者在大商电器享受真正的品质生活,我们还根据消费者的需求,设置多种套餐形式,为不同的消费者量身定做,提供性价比最优的家电产品。购物满千返百,还有更多惊喜礼品等你收获!

精心筹备 倾情放送 家电消费新体验

海量的促销资源,诱人心动的折扣,给力的低价保障,将给绿城消费者带来更有吸引力的家电消费体验;时尚的家电新品,高档的购物环境,人性化的服务也让消费者体验到了一站式消费的畅快淋漓,优质细致的服务更让人体验到如家般的温暖与惬意。大商电器在此次中秋促销中充分发挥作为行业领军者的优势,全品类商品倾情参与,热卖4天!

樊无敌/文

大型团购网站 减广告裁员工关分站

许多人有这样一个感受,前段时间铺天盖地的团购广告近期似乎正在消减。拉手网总裁吴波表示,公司已停止在公交车、地铁等处投放广告,对于在网站上投放的广告,也是锱铢必较,核算每个关键字带来的经济效益。美团网副总裁王慧文也称,目前几乎所有的团购网站都在减少广告投放,其中主要是减少线下广告。

8月底,Groupon中国分公司高朋网被曝其上海分部裁员近半,其秦皇岛、烟台、南宁等13个地方分站整体被撤,上海、杭州、

武汉、福州等18个分站裁撤员工约400人。

早在7月下旬,开心网下属的开心团购就裁撤100多名员工,并退出小城市。

曾从拉手网大规模挖人的窝窝团也正玩“左手挖角,右手裁员”的戏码。有消息称,6月底至7月初,窝窝团的销售、技术、人事、品控部门均大量裁员,裁撤至少过百人。同时,多个分站如鄂尔多斯、合肥分站被整体裁撤。不过,与此同时,满座网目前仍在广州、大连等9个城市招聘全职销售人员。

洗牌 团购网站未来只剩三四家?

美团网副总裁王慧文曾经对媒体表示,2011年前半年里,团购市场费用涨了10倍,从业人数涨了10倍,运营成本涨了10倍,投资金额涨了10倍。由于竞争激烈,价格战优惠了消费者却伤害了企业,团购行业毛利润从之前的20%降到目前的10%以下。

中国电子商务研究中心分析师吴雪飞

也认为:“目前团购企业都还处在发展的初级阶段,盈利状况并不乐观,未来洗牌来临时,会有部分团购企业面临倒闭。”吴波则表示,团购行业的竞争今年年底就会见分晓,团购行业将只剩下几家大型网站。王慧文也预计团购的冬天会在今年10月左右到来,这个过程至少持续一年半左右,最终结果只会剩下三四家团购网站。

趋势 地域化行业化是未来发展趋势

杨晏认为,团购模式不仅真正让互联网在郑州落了地,还带来了河南电子商务的春天。“我觉得,未来生活服务类商家的电子商务的概念是:你可以没有,但是你没有别人就找不到你。你是被电子商务,未来肯定是这样,电子商务将融入我们的生活,改变我们的生活,这是大势所趋。”

郑州是全国网络巨头唯一这么集中的地方,有腾讯、新浪、百度、360四家巨头,任何一个城市都没这么集中,除了北京是它们的总部,“据说搜狐还准备过来,163

也准备过来。我看腾讯现在打的广告叫‘最城市生活’,新浪河南来的时候叫‘河南城市生活第一网’,这个生活,就是生活资讯、生活服务,你要服务这些就要提前进来”。

与杨晏的想法不谋而合,购团网 CEO 王启亨表示,最终本地服务还是要交给本地团队来做,因为成本更低、服务更好。

新诞生的团购网站大都以地域和行业团购网站为主,充分反映了市场竞争下团购发展的趋势。这也是河南电子商务的一次机遇。

出路 提供本土化的服务和产品是出路之一

“我个人认为,在互联网里这是一个新兴的行业,毫无疑问有着非常好的发展趋势和未来。”河南商业高等专科学校电子商务系副主任李艳菊认为。之所以认可团购行业,李艳菊称,这个行业对商业模式的完善、提高就业、完善居民生活服务都作出了自己的贡献。

“正是因为有前景,才造成了前期过热发展,过热发展之后,就必须经历一个修正的过程。我了解的数据是,现在全国有团购网5160家,不可能这些都活着,但也不是都会死去,就像是凤凰涅槃,要想辉煌总是要脱胎换骨的。”李艳菊认为,在经过了这次寒冬之后,团购网行业将更茁壮地发展壮大。

对于目前如此数量巨大的团购网站的出路,李艳菊也有自己的思考,“总体来说,他们都应该重视本土特色,提供本土化的服

务和产品,走到这一点的,未来将有较大的发展和前途。另外一种出路,是转变成B2C型的购物网站。最后一个出路,就是干脆变成广告或者促销的平台,沿着这样三种出路会活下来一批。”但是她提出,不管是谁继续坚持走团购的道路,首先要有明确的战略,思路要清晰,这样才能走下去。

而河南省商业经济研究所的秘书长宋向清认为,团购出现的根本是通货膨胀,由于通胀物价节节攀升,为了节省采购成本,团购就成了最有效的办法,消费者也以此来抵御通胀压力。但是当前的问题是,这些团购网还没有一个明晰的完整的信用体系,国家相关部门也没有专门针对这个行业出台相关的规范,这就造成了当前对消费者的一种不确定,因此行业的规范不仅要靠行业本身,还要靠管理部门的政策约束。