大头条

请明星代言,团购网要的是一个人气。 晚报记者 马健 图

郑州最高时团购网站80多家,现在只剩下17家
千团混战,大打贴钱战、人才战、广告战

团购网:只赚吆喝不赚钱

本地的快团网CEO说:这是一个非常非常夸张的行业

疯狂的团购 市场篇

对于消费者来说,这似是一场饕餮盛宴。团购网的出现,让许多消费者非常喜欢,可以以优惠的价格买一直想买却因价格却步的东西,可以体验一些高档的餐厅,甚至许多消费者有一个愿望,让团购来得更猛烈些吧!

然而,在团购空前繁荣的背后,行业里面一直在进行着一场恶战。

晚报记者 辛晓青 李丽君

数字

5160家 2010年3月4日,国内第一家团购网"美团网"上线。

去年5月18日,具有本土特色的团购网站——快团网上线,郑州出现了第一家团购网站。

随后,5月24日,24券网郑州站上线,成为首家进入郑州的全国性团购网站,之后拉手、美团等团购网也纷纷涌入郑州。

据了解,在去年七八月份,郑州本土的以及全国性在郑州设有经营实体分站的团购网站最多时,近80多家,现在只剩下17家,其中本土网站两家,郑团网与快团网,其余15家均是全国性的在郑州设的分站,拉手、美团、糯米、大众点评团、24券等。

快团网CEO杨晏在接受本报记者采访时如是说,到底现在全国有多少家团购网,有人说是3000多家,有人说是5000多家。做电子商务研究的河南商业高等专科学校电子商务系副主任李艳菊说,她掌握的权威数字是5160个。

声音

"曾经很快就赚回20万元投资成本" 杨晏说,团购网成立之初还是挣钱的。"当初的快团是我一个人投资的,我当时的预算就是20万元,心想如果这20万能做到盈亏平衡我就继续下去,如果不行我就放弃,没多久,我的20万元就已经挣回来了。"杨晏说。但是好景不长,从去年11月份,他们公司开始走下坡路,今年1月份开始亏损,后来北京一家公司给快团做了天使投资,到现在他们整体亏损已有50多万元,"我们上个月的亏损将近2万块钱,相对其他网站来说这样的亏损不算多"。

贴钱恶战:10元进货贴2元卖

团购之前,郑州人看电影都是找网上或者电影院附近小店,买打折的电影票,价格按照影院不同从20元到25元不等。但有的团购网打出的价格是5元一张,为什么电影票团购价如此之低?

实际上,不止快团业绩下滑,去年11月份开始,几乎所有的团购网站都进入这个状态。因为当时的团购网站已超过千家,为了挤掉竞争对手,整个行业已进入千团混战,而打的第一场硬仗便是——贴钱恶战。

"团购网之间恶性的竞争,大大降低了行业的毛利润率。"杨晏告诉记者,有些网站不仅不收商家的服务费,明明是10元买进的商品或服务,偏偏以8元卖出,以亏损方式来膨胀销售额。

正是因为这种贴钱,糯米团在纳斯达克上市之后,他对投资者公布的数据让杨晏看得震惊,"他们倒挂很严重,数据显示他们是花了5块多钱买了一块钱的销售额,那么它的利润肯定更低了。这是一个非常非常夸张的行业。"

人才恶战:人力竞争拉大团购成本

基本工资8000元,提成另算,如此具有诱惑力的工资在郑州,高朋郑州站开出了,目的就是为了挖走快团网的一个资深员工。

杨晏面对这个员工的请辞非常不舍,"对于高朋的8000元基本工资,我只能说我没有办法给他,这话我对公司公开讲。"

Groupon刚进入中国,以高于行业两到三倍的薪水挖走竞争对手的人才。高朋3月底到郑,4月份开始大规模招兵买马,杨晏员工就是那时去了高朋。

事实上,团购网站之间的人才恶性竞争已经非常严重,互挖墙脚导致团购网站的成本急剧上升。很快,今年以来许多团购网站出现大面积裁员。杨晏的员工在高朋,有一个月拿到近10000元工资,干了4个月,上级谈了2次话,降薪4次,现在的郑州高朋从最多时候的100名员工降至20人左右,高朋全国裁员郑州也在之列。

广告恶战:烧钱请明星,遍地做户外

战争从来都是残酷的,商战亦如此。没有喘息,今年2月中旬,团购网站们便大把烧钱,掀起一场漫天飞舞的广告秀。

"团购上拉手,就这么定了!"拉手网的广告在许多城市的地铁站、公交站、车体、电梯、网站等随处可见,除了拉手,高朋网、满座网、糯米网等团购网站前仆后继地登上各大户外广告的舞台。

一位广告渠道商处透漏,高朋网每月需支付给谷歌、百度的广告费高达1500万元左右,占到其销售额的近一半。美团网对外宣称:"今年营销费用将为1.4亿元左右。"

满座网用"八位数"签下动漫形象代言人"哆啦A梦",该公司CEO冯晓海认为"这不是烧钱,而是聪明的营销"。冯晓海透露,今年满座网将斥资上亿元狠砸广告。

"今年6月份,是郑州市场激战比较厉害的时候,每天基本上可以看到有5家以上的团购网在发广告。"杨晏回忆说。