http://weibo.com/zzwbcjxwzx郑州晚报财经新闻中心微博,喜欢你来粉!

郑州晚报
AA11~AA16
2011年9月8日 星期四
Finance & Economic NEWS
大头条 财经新闻 A A16
统筹 王绍禹 校对 王泓 版式 王姿

疯狂的团购 个案篇

团购网:梦想很大,现实很惨

郑州本地草根网站"泥巴团",只活了5个月
它由6名年轻人创立,最终做了100多单生意
这是一个有前景的行业,也是一个拼实力拼资本的行业

http://www.nibatt.com,"该网页无法显示"。

这曾经是一个团购网站,名为"泥巴团",创建于去年9月,当时全国各地团购网站疯狂建立,这个创办在郑州的团购网仅存了5个月就夭折了。

这是一群勇敢的年轻人,而今又奔波在别的创业路上。

2010年9月,在郑州南郊的站马屯村民房里,6个20岁上下的男生每人抱着一台电脑,计划做出一个互联网神话。当时的他们没想到,短短5个月后,郑州泥巴团就彻底关张,而他们忘情投入创业之时,团购行业正如夏季的野草无人看管疯狂生长,当时的郑州,大大小小、全国的和本土的团购网足有近80家。

尤世杰,80后,郑州科技学院毕业,他是泥巴团的创始人之一。

"现在来看,这个世纪不再是单靠激情和干劲来创业的社会了,吃苦我们没问题,关键是选择的对不对。"

——创业者尤世杰

A 创业期

最初的梦想是挑战淘宝

尤世杰是个农村孩子,从进入大学的第一天开始,他就打定主意要自力更生,"我很自豪,上大学我真的自己养活了自己,也靠那几年的折腾,团结了一帮志同道合能够吃苦渴望创业的兄弟们。"这就是他们的"北斗星创业团队"。

一开始,小尤们并没有要做团购网,他们希望将淘宝的消费理念倒过来,"淘宝是商家都坐在那里等消费者来选东西,我们觉得应该让消费者发出自己的需求,由商家来竞标,鼓励消费者个性化消费。"抱着一种激情,他们创办了"招财竞宝网",经过2个月的网站建设和线上推广,正式上线仅两个月他们就发现了问题,"现在的消费者还没有一个坚定的需求,这种理念可能还不能适应。"

在大量投入精力物力几个月后,面对即将夭折的网站,团队中一个成员突然提出,能不能做个简单的团购网。简单的,是他们对团购网的认识。阴差阳错,这群年轻人沿着美团的路线杀入团购网。

团购第一笔业务卖了20单

尤世杰说,当时他们看到的是美团,发现团购网很简单,"这种团购网不管是网站还是后台程序都很简单,比我们当时的招财竞宝简单多了。"

于是这群人立即转向,开始做团购。

第一单生意,是二七广场的阿里山火锅。

小尤们至今都很感谢阿里山自助火锅的老板,"老板和我们是同龄人,听我们讲创业很感动,说要支持我们一下。"当时阿里山自助火锅38元一位,老板给他们的价格是34元。

这第一单生意究竟该怎么做,小尤和伙伴们又陷入了挣扎,"如果我们还想挣点钱,再加2块,那就比人家原价便宜2块,真是没什么竞争力。"为了获得更多的人气,他们一分钱没加上线了,那是2010年的9月12日。

有了成交后的当天晚上,6个兄弟去另外一家团购网,团了一单KTV,小尤说:"那天的欢乐和憧憬,我们到现在都记得。"

"挺惭愧的,觉得对不起那个老板,第一笔只卖了20单。"对于给他们机会的阿里山老板,小尤至今感激。

B 挣扎期

举步维艰他们被迫转型

团购网最关注的是生活服务类,这也一直被小尤他们认为是主攻对象,可是屡次碰壁之后,他们开拓了实物团购。

"这让我们发现了容易的点,比如我们做竹炭纤维打底裤,做红豆内衣,这些我们找到厂家非常低的价格拿到之后,和市场零售价格一比,很有利润,降低团购价之后,销售非常火。"小尤他们将目光转向了在校学生,根据季节他们做了几单实物团购,这让他们初尝甜头。"做的打底裤和保暖内衣,我们一下销售100多单,真的让我们太高兴了,一个项目也挣1000多块钱。"

后来盘点,问题又出现了,由于选货,上线,网上拍付,他们再给南方下订单,有时候周期无法预估,造成了很多的投诉和退货,有时为了给客户道歉,小尤亲自上门送货,"我记得有一天我跑到郑东新区又跑到西四环,就是为了去登门道歉。"

这一切算下来,他们还是在赔钱。

贴钱销售让小尤却步

"如果有时光机器,让我回去重新选择,我一定不会选择团购行业了,虽然这是一个很有前景的行业,但是也是一个拼实力拼资本的行业。"小尤说,他们的一个朋友在金汉斯里面上班,通过这个朋友他听到了一个内部的消息,"好像是拉手网吧,在8月底还是9月初去做了一次团购,金汉斯自助餐销售价是40元,谈下来拿到的一份自助餐价格是35元,最后拉手销售的价格是29元,那次卖得特别火,几天就卖了1万多单。"

关于他们是否也要贴钱销售,6个小伙子也曾经彻夜开会争论,"换做是我们,真的是绝对不能做,他们一单要倒贴6块,一万单6万块,一个星期光说这一个项目就赔6万,这是我们全部家当了,不敢想啊。"

这种贴钱销售,小尤他们也直面过,一次去大上海奥斯卡谈,那里的老板对他们很客气,但是也明确告诉他们,在他们来之前已经有很多团购网来过了,"老板告诉我,我给他们的出票价格是20元一张,他们卖15元一张,一次能卖上万张,你们呢?凭你们的实力真的不合算。"小尤说,面对这种贴钱竞争,他们真的开始掂量,自己是不是输得起。

C 脱离期

"创业关键是选择对不对"

"最残酷的一笔业务,我们只卖了8单。"

选择结束,好像并不难,小尤他们看着报表,没有盈利,6个人东拼西凑的钱也都花完了,"我时常记得这句话,人生道路,当它是错误的时候,停下来就是进步。如果是正确的,选择了就不要怕路远。"

"现在来看,这个世纪不再是单靠激情和干劲来创业的社会了,吃苦我们没问题,关键是选择的对不对。"

上线到下线持续了5个月

今年1月底,临近春节他们决定下线,泥巴团网站停止更新,从上线到下线持续5个月,保持每周2到3单的他们,最终做了100多单。

他们团队中的一员,2月去"省钱团"做郑州的城市经理,也只做了3个月,全国的省钱团因为郑州市场业绩不佳收缩战线,裁掉了郑州站。

小尤和我们坐在肯德基落地窗前的阳光中,一脸灿烂,他说:就像一条河,你没跳进去的时候,真的不知道水有多深。

回顾走过的团购生涯,小尤依然怀揣感谢,"不管怎么竞争,你说恶意竞争也好,我认为都是为了生存,优胜劣汰,这是自然法则。"

天一直在下雨,上午去谈另外一个客户,下午是和小天鹅谈。上午的时候衣服都被大雨淋湿了。中午我们吃了点便宜的面条,在麦当劳坐一会儿,再去旁边的小公园坐一会儿,要把衣服暖干。"身着正装,他认为这是对客户的尊敬。

虽然这次约谈失败了,小尤还是很感谢,"小天鹅生意真的很好,可能他们真的不需要团购来促进他们的生意或者口碑。"

创业的日子,小尤和其他兄弟们每天只吃土豆和南瓜,改善生活就吃萝卜炖粉条或者萝卜炖豆腐,后来为了团购网的脸面,他们将办公地点从站马屯村搬到了航海路一个小区里,租了一套房子,简单装修,做了背景墙和LOGO,小尤说,主要是团购网重要的业务是出去谈项目,站马屯村确实太远。

当时的竞争已经非常激烈,一些小的团购网也在谋求合作,小尤说:"其实我本来都觉得自己很弱小了,结果发现,他们比我们还要简陋和弱势。"

正如小尤和小尤所看到的,一个人懂技术会建网站,一个人跑业务,加上一台电脑,团购网就出炉了,正是这么低的门槛让众多看到团购前景的人们蜂拥而入。

SUNING 苏宁电器
本版活动仅限苏宁电器市区各门店
活动时间:2011年9月9日-9月12日
来苏宁 把幸福搬回家
国产品牌签售 助力苏宁彩电中秋促销季

Hisense 海信
海信工厂总经理签售
助力苏宁中秋彩电促销季
海信46英寸LED液晶
LED46K26
精品专供
至尊蓝光 USB支持
网络互联 多视窗操作
签售换新价 5590元

Skyworth 创维
创维工厂总经理签售
助力苏宁中秋彩电促销季
创维42英寸LED液晶
42E70RN
精品专供
网络LED 在线影视下载
USB支持
签售换新价 4290元

TCL
TCL工厂总经理签售
助力苏宁中秋彩电促销季
TCL43英寸LED液晶
L43E5000
精品专供
全高清LED 网络互联
超窄边框 自然光技术
签售换新价 3599元

CHANGHONG 长虹
长虹工厂总经理签售
助力苏宁中秋彩电促销季
长虹32英寸LED液晶
L32920
精品专供
蓝光超级解码
USB支持
签售换新价 2060元

KONKA 康佳
康佳工厂总经理签售
助力苏宁中秋彩电促销季
康佳42英寸液晶
LC42GS82DC(JDXX)
精品专供
蓝光高清解霸
USB支持 宽频节能
签售换新价 2690元