

挣佣金拿返点 砍价师吃了买家吃卖家

国庆七天能挣万元只是传说,多数是兼职只能顾个温饱
行业缺乏规范和监管

消费者要防砍价师用“搜索”功能以次充好



网络图片

“砍价”前,先让拍下“服务”

10月12日,淘宝商城上,一款32英寸的海信液晶电视正在促销。商家标注着原价2599元,促销价为2299元。

以购买这款电视产品为名,记者登录阿里旺旺,想寻求网络职业砍价师帮忙。

搜索“砍价师”,电脑屏幕上出现一长溜名单。选择最靠前的两个砍价师,记者与他们开始联络。

第一位砍价师,标注着“金牌”、“专业”等字样。问他能否帮忙砍价,他先让把商品的链接发过去。

一分钟后,这名砍价师就回话了:不能砍价。追问原因,他的回答也很简单:淘宝商城的商品砍不下价。

第二位砍价师也有着“金牌”和“专业”之类的头衔。可能是女性特有的细心,她很快就看出,与她联络帮忙的人是只网络购物“菜鸟”。

“能把这款电视的价格砍砍吗?”
接到商品的链接地址后,她很快回话:可以!

“您看,这价格还能砍下多少?”
“砍下多少,得砍了之后才知道。不过,你要买的商品为大宗家电产品,在替你砍价之前,得先拍下我的服务。”

随后,她把自己头像旁边的服务价格发送到对话框里。

服务价格不多,只有一元钱。
见记者迟迟未能拍下她的“砍价”服务,她随之也不再理睬了。

网络购物催生职业砍价师月收入数千,职业砍价师把家装价格砍掉一万元,黄金周七天砍价师收入过万……近期,随着网络购物的逐步深入人心,一个新兴群体——砍价师渐渐浮出水面,并在网络和新闻中被不断“神化”。砍价师到底是个什么样的群体?砍价师的收入到底有多高?记者走近一些或隐身网络或露脸于现实生活中的砍价师,试图还原他们的真实面目。 晚报记者 熊堰秋

网上网下,都可帮人“砍价”

在一名网购朋友的帮助下,记者联系上了郑州的一位职业砍价师。

“啥砍价师?千万别这样叫,就是为了混口饭吃。”10月13日,在郑州市中原西路阳光花园的一套小居室里,网名“砍神”的中年男子笑着连连摆手。

“我原来就在西建材做生意,后来因为资金紧张,就退出来不干了。但是,对建材和家装这个行当,我还是挺熟悉的。”

“你问我现在还有没有门店? 没喽! 我现在相当于中介。”

这名来自开封农村的“砍价师”介绍,走上砍价师这条路纯属偶然。最初是不做生意的只言片语中,记者听明白了,来电者购买的是规格800的地砖,而小区里的卖家报价是每片50元,经过讨价还价,每片降到了45元。

“其实,我并不指望从熟人介绍的客户那里能挣多少钱,主要还是卖家给的优惠。”中年男子很坦然地说,因为他和卖砖的是老乡,加之关系很好,每帮老乡推销出去一些瓷砖,老乡会给一些返点。

“其实说实话啊,我觉得在现实生活中帮人砍价,比网上帮人砍价要挣得多。啥原因,网上没人相信你,活儿不好接。而网下大多是熟人介绍的活儿。”

“你看我的样子,像是挣到钱的人吗?收入顶多就是顾得住吃喝。”

在交流的时候,恰好有人打来电话,让他帮忙给要买的某品牌瓷砖砍砍价。从电

话的只言片语中,记者听明白了,来电者购买的是规格800的地砖,而小区里的卖家报价是每片50元,经过讨价还价,每片降到了45元。

“每片40元怎么样?一片都优惠了5块钱,不少啦!”半个小时后,他给这名求助者打去了电话。“都是熟人介绍来的,好处费你看着给吧。”

“其实,我并不指望从熟人介绍的客户那里能挣多少钱,主要还是卖家给的优惠。”中年男子很坦然地说,因为他和卖砖的是老乡,加之关系很好,每帮老乡推销出去一些瓷砖,老乡会给一些返点。

“砍价师这行,生存压力很大”

在网上,为了一探职业砍价师的生存状态和收入,记者以一名想成为“职业砍价师”的学生身份,与一些网络砍价师进行了交流。

“我想在网上买个东西,听说现在有专门替人砍价的砍价师,不知道是不是真的?”

“你看名字,我们就是专门替人砍价的,至于能砍下多少,要看对你所要购买产品的了解,还有和卖家的沟通技巧等。”

这名职业砍价师介绍,一般来说,砍价师可以砍下商品报价的10%以上。如果不砍下10%以上,或者砍价不成功,行规一般是不收费的。而在砍价成功后,砍价师只收取差价的20%,譬如,一台电脑报价被砍掉了200元,砍价师会收取40元的“砍价费。”

“表面上看你好像给我多掏了40元钱,但是,我可是实实在在地替你省下了160块。”

记者恳求说:“我刚刚毕业,现在没有工作,不想靠爹妈养着,也想当个砍价师,请问老师,怎么做才能成为一名网络砍价师?”

“别看网络上的那些东西,其实砍价师是一个很辛苦很琐碎的工作。干我这一行的,要了解的不是一个商品的价格,而是一类商品的价格。如果你不懂得某一个商品的行情,不懂得电子商务,不要轻易做。也许,你花很长时间都没收效,这不是浪费时间嘛!”

“网络上说我们收入高,其实只是个例,有时一天两天也不一定找到客户。因为在网上,大家原本是陌生人,谁也不敢轻易地相信谁。当然了,要是在这一行你做的时间长了,积累的客户资源还是很有用的。”

这位砍价师还教了记者一招,称在网上帮人砍价,要非常熟悉搜索功能,你要能找到同类商品的最低价格,这样客户找你砍价时,你可以推荐价格最低的那家的货物,通过客户看到货物的价格与你搜索到的最低价格之间的差价,赚取费用。

“网上砍价,也得玩心理战”

在现实生活中,很多人都会遇到砍价的时候。

桐淮社区60多岁的梅大妈听说砍价师,很奇怪地问:砍价谁不会呀?能砍个价都能当上大师?

“现在的人都不实诚。明明这东西卖3块,他非要价5块,让你来讨价还价。”梅大妈说起砍价,也很有自己的心得。“现在买东西,哪怕是上街买个菜,谁不砍价谁吃亏。”

“砍多少下去,你得对市场上的价格熟悉呀。要是人家的成本就是3块,你

非给砍到两块五,人家肯定不会卖,谁愿做赔本的买卖呀?有些东西你可以拦腰一刀砍掉对半,有些东西你得拦着它的腿弯下腰去砍。前两天街上有人卖按摩仪,要价300多元,小批发市场里只卖四五十块。”

“其实网上砍价,与现实中的砍价大致相同。”网名叫“砍神”的砍价师分析说,“砍价主要得把握住四个原则。一是货比三家,给出的价位要比你心理价位再低点才能还价到你想要的价位;二是要挑货,找问题;三是不要向卖家表明你十分喜欢这

个东西,要表现得不在意,让对方明白还有很多货等我挑呢,不只你们家;四是让对方先出价……”

“现实生活中很多人都会砍价,到了网上有些就行不通了,譬如,现实生活中,如果讨价还价时卖家坚持不降价,买家可以假装要走。走出几步后卖家往往会叫买家,说算啦给你吧,就当是进货时多捎了一件。在网上你无法像在现实中那样走,但是你得表现自己对所买产品的不在意。不管咋样道理都是相通的,都是心理战。”

物价部门应是“职业砍价师”

“前一段有个网购消费者,曾到我们律师所咨询相关法律,律师对网络砍价师这个职业有些了解。”

河南克谨律师事务所主任田宏仓说,当时来咨询的消费者反映,他在网购一款家具时,曾找一名网络砍价师帮助砍价,价格砍下了500多元,但是提供产品的卖家,却不是消费者最初想要的卖家。

“据律师了解的情况是,消费者委托的砍价师并没有砍下多少价钱,就利用搜索引擎找到了委托人想买的那款产品,而且选择了价格最低的卖家。收到货后才发现,那个产品涉嫌伪劣。”田宏仓说,“消费者与砍价师之间并没有什么正式的约定或合同,事后追责有一定的难度。”

“在那次调查时,律师发现,网上许多号称金牌或专业的砍价师,他们的头衔并不是第三方机构评定的,而是砍价师们自封的。”

针对网络上新兴的职业砍价师,网购行业也是毁誉参半。

支持者认为,网络购物的快速兴起,催生了网络“砍价师”行业。他们通常拥有商家优惠卡以及自己供货渠道,不用团购,单买一件也可以买到优惠价10%~50%的网络商品。消费者少花了钱,“砍价师”赚取了利润,这是两全其美的事。

反对者则称,如果仔细想想“砍价师”的利润从何而来这个问题,就会知道,商家不会做赔本的买卖。在经过“砍价

师”的砍价之后,商家仍然是赚钱的。所谓“羊毛出在羊身上”,商家不会做赔本的买卖,“砍价师”的利润其实还是来自消费者。

“职业砍价师的出现,从本质上讲是因为商家定价的不规范。某些商家漫天要价、蒙住一个是一个的做法,违反了交易中公平合理诚实守信的基本原则。”有网友呼吁,在价格市场管理方面,物价部门才应该是一个“职业砍价师”。

“我们的权益不能依靠盈利性的‘职业砍价师’和砍价团体来保障。挤干商品价格水分,维护公平合理的交易秩序,让消费者买到价格合理的商品,才是物价部门这个‘职业砍价师’应尽的职责。”