

今日黄三角
关注

窝窝团裁员风波，东营本土团购网纷纷出招

寒冬来了，本土团购的春天还远吗？

本报记者 张大宁

近日，全国大型的团购网站窝窝团CEO徐茂栋宣称窝窝团将在全国35个五线城市开始进行“人员优化”，整体裁员幅度在500人左右，而拉手网也爆出裁员2400人的消息，曾经无限火爆的团购网站似乎在一瞬间进入寒冬。17日记者调查发现，目前消费者对团购日趋理性，并且有意的寻找一些办法来规避团购陷阱，而一些团购网站负责人则认为本土团购网有可能迎来春天。



忽如一夜春风来，团购网站满天飞

团购网站的兴起时间并不长，大型团购网站进驻东营也仅有三年的时间，东营本土团购网站“爱团网”的周经理称，团购网站真正进入东营是2011年春节过后，“去年冬天开始，网站并不是很火，大约三四月份的时候网上团购才成为市民街谈巷议的话题。”东营的团购网几乎在一夜间经历了从无到有、从少到多的过程。周经理也是从这个时候开始经营团购网的，“当时的考虑是大家一块买东西可以节省邮费。”

主要是看到团购网兴起时间不长，应该有不错的前景。

据不完全统计，目前仅东营本土的团购网站就有10家左右，加上大型团购网站的东营地方站，团购网已经到了“随处可见，触手可及”的状况，周经理认为，此行业进入门槛低是主要原因，“申请域名、空间服务器，加上购买短信、程序的费用，大约1000元左右就能将网站开起来。”而团购网站在年后的大幅上涨则给意欲涉足此行业的人打了强心剂。

在团购网站兴起之后，超低价格的电影票对团购网站迅速蹿红起到了很大的助推作用，周经理曾经在团购网兴起之初做过数据分析，“同样在团购网上销售的商品，电影票是卖得最好的，经常出现上千人购买的状况。”而银泰影院的何经理也认同低价电影票助推团购网的说法，“我们以低价格将电影票卖给团购网站，他们对电影票有自主定价权。”网站的自主定价权让团购网有足够的操作空间。



开始是啥都买，日后购买趋理性

团购网之所以能迅速蹿红，和物价上涨的大背景以及消费者喜欢便宜东西密切相关，市民卫女士称，她一开始对网上团购并不感兴趣，甚至还有些抵触，当她真正走进形形色色的团购网站时，她发现自己“中毒”了，“吃的、喝的、玩的、用的，团购上的东西太全太多了。”最开始还购买一些确实需要的东西，“诸如拖把、毯子之类的，家里都用得着。”慢慢地，卫女士形成了上团购网的习惯，每天都要上去看看各大团购网是否有更新，“有时候团购仅仅是看着便宜。”卫女士称，她曾经

看着某理发店的团购券，在几乎没有思考的情况下就团了，“当时原价800多，团购价才70多，觉得买了肯定吃不了亏。”现在回想起来，她觉得这种情况在自己的“团购生涯”中占了绝大多数。

比起卫女士花钱买不必要的东西来，窦女士的经历似乎颇为“悲惨”。她也曾经购买过很多暂时不用的东西，有些时候她团购的券在不经意间就忘了使用，“10块钱的电影票、20块钱的咖啡券、30块钱的KTV券，好多都过期作废了。”

随着团购经验的丰富，她们已经从中毒状态中跳了出来，卫

女士现在还会逛团购网站，但在选择的时候又趋于理性，“可能是那种新鲜感已经过去了。”此次窝窝团裁员事件，也让窦女士觉得心里别扭，“我现在上窝窝团的时候总想，会不会我刚团购了东西，网站一夜间就消失了？”至于如何能有效地规避团购时的风险，东营市恒岳律师事务所的国律师提醒消费者：在团购时要尽量选择大一点、信誉好的网站，如果真出现团购之后网站关闭的情况，首先要找网站的经营者，此外，也可以找此网站的审批部门，他们也应对此负一定责任。



选商家、开实体店，本土团购网转经营

数十家团购网站在东营这样一个4线城市扎堆，行业的激烈竞争可见一斑。激烈的竞争可能促使行业洗牌，一些实力较弱的小团购网站有可能在竞争中走向衰弱甚至覆灭，如何在竞争中抢得先机，已经成为众多网站经理思考的首要问题。

东营某本土网站一位不愿意透露姓名的负责人称，目前团购网站扎堆，而商业资源、消费能力有限，这势必会对团购网站的发展造成一些影响，“只有一家团购网的时候，资源随便用，而现在则要与其他的竞争对手瓜分整个市场。”此外，消费者对团购的日趋理性，也对团购网的经营造成了不利的影响，“团购网在最初的时候恰恰是利用了消费者购买可买可不买，看着便宜就买的心理。”

从单纯的经营角度来看，理性的消费者是他们所不愿意看到的，“这就要求我们做出改变来重新吸引消费者。”

爱团网的周经理称，转变方式是必要的，但从窝窝团收缩规模来看，盲目扩张并不可取，“并不是所有的项目都适合做团购，在选择之前必须要慎重考虑。”在他看来，一些购物环境不好的商店是进入团购网站的大忌，“如果选择这种商店，会让消费者对团购产生厌恶感。”此番接连爆出国内大型团购网站的收缩消息，在周经理看来这对东营本土的团购网

来说或许是一件好事情，“同样是团购网站，东营人对本土网站会有一种归属感。”在东营本土资源的利用上，也有一定的优势，“在所有网站模式相似的情况下，私人关系、网站推广可能会起到很大的作用。”

至于团购网站在未来应当如何发展，周经理说可以考虑成立团购网的实体店，一来可以扩大团购市民的群体，“可以将大爷、大妈等不会上网的群体吸纳进来。”此外，有了实体店之后，也可以在一定程度上增加市民对团购网站的信任度，“毕竟网络显得虚无缥缈，而实体店会比较踏实，市民可以实地观看很多网上物品的实物。”

网友支招如何规避团购陷阱

网友末：

最好是东营本土网站，即便出了事也能找到人，都在东营混，跑得了和尚跑不了庙。

网友啦啦：

可以在团购之前先问一下相关的商家，如果团购网关闭，还能否去消费。

网友小繁花：

平时多观察团购网站，如果经营状况良好网站应该会不断

更新产品，那些很长时间没有更新过产品的网站最好慎重选择。

网友哥俩好：

下单前仔细阅读消费规则，不要被价格和折扣所迷惑。

网友三番雪：

下单后，保留好购买时的内容页面、确认页面和确认短信等凭证，一旦发生消费纠纷，可作为索赔等维权的证据。

敬告

嘉年华参楼敬告尊敬的宾客：

凡2011年7月1日前购买贵宾充值卡的客户，请在2011年12月31日前于嘉年华两店消费完毕，过期作废，特此敬告！

《齐鲁晚报·今日黄三角》行业广告热线

汽车行业：13954626651	地产建材：13963352866
金融行业：15266089877	商超医疗：15006867667
旅游行业：13054681577	教育行业：15265465396
酒水家电：15550546000	综合行业：13054666877