

一元还包邮，难道是“赔本赚吆喝”

其实，网购商品低价包邮背后是满满的“策略”

果然財經

记者 孙佳琪 济南报道

“走过路过，不要错过”，不少消费者感慨，现在电商平台的1元包邮、3元包邮、9块9包邮真是太便宜了！

只要花1块钱，就可以买到一包卸妆湿巾、十个发圈、一瓶娃哈哈AD钙奶，甚至可以买到50个创可贴、一个质量还不错的塑料洗脸盆……足不出户、动动手指就能买到这些极其低价又实用的东西，不少人好奇：1块钱，可能连快递费都不够，这些商家到底是怎么赚钱的？在商言商，他们总不能赔本赚吆喝吧？

“钩子产品”，低价引流

记者发现，现在淘宝和拼多多都有3元3件专区，京东和拼多多也设置了9块9特卖专场。说是9块9，专区里不乏单价低至一两元的商品。记者下单购买后发现，这些物品不只是价格低廉，而且包邮到家。这其中包括商品的成本费、运费、平台运营及广告费，商家到底是靠什么赚钱的？



业内人士称，这些商品大多以零售小物品为主，成本价格极低。像垃圾袋、棉签等小商品，成本可以低至几毛甚至几分钱。这些商品作为1元包邮的“钩子产品”，可吸引用户进入店铺，增加其他高利润商品的曝光机会。

对此，记者询问了不少消费者，大家普遍表示：“每次选购怎么可能只买1件？买少了都会觉得‘吃亏’了。”

也就是说，1元包邮的商品，其实是被当成引流工具，吸引消费者进入店铺后，商家会通过推荐其他高利润商品来实现盈利。

通过这种方式，一方面能提升店铺知名度，带动其他商品销售；另一方面，通过低价商品吸引的用户流量，商家可转化为广告展示位或参与平台活动（如直播带货），间接盈利；而且平台对高销量店铺给予流量倾斜或是佣金返利，低价商品可快速提升销量和排名，从而获得更多流量，一定程度上节省了商家向平台投放广告的成本。

总而言之，这1块钱的东西，商家薄利多销，获得了销量和好评、节省了广告成本，得到了平台补贴，可谓一举多得。

快递包月，压缩成本

通过薄利多销，商品的单件成本下来了，也顺便赚了一波平台补贴，那运费问题怎么解决？

业内人士介绍，在我国，对大多数日常商品来说，基本上都是按快递重量来收费。省内寄快递，物品重量不足1kg，通常收费8元；拿中通快递举例，省内件1kg以内大概收10元；省外件1kg以内收费是12元到15元。

当然，这是个人单件邮寄快递的费用。电商平台的商家和快递公司，一般都有月包、年包合作，以量取胜。

记者在采访时，拼多多平台一家商家告诉记者：在开店时需要先注册公司，有了企业资质，就可以和快递公司签合同，如果快递量一天能有几百单，客单价十几块钱、重量不超过1kg的商品，一单快递费就可以低至两元钱。如果每天发货量大，快递费还可以更低。

还有一些商家与快递公司或第三方物流合作，采用包月或批量的方式支付快递费。例如，按月支付固定费用，不限制发货量，从而大大降低了快递成本。

除此之外，很多电商平台为了吸引商家入驻和消费者购买，会对快递费进行补贴。例如，拼多多

等平台会根据商家的销售额，提供一定补贴，可以是返利，也可以是直接减免快递费。

工厂直卖，打包发货

为进一步减少快递费用等运营成本，各大电商平台还纷纷开起自己的“工厂店”。

什么是工厂店？业内人士解释，像淘工厂，也叫天天特卖工厂店，跟天猫超市、京东自营、京东工厂直卖相似，属于阿里官方自营的天猫店，商家作为供应商入驻，由阿里小二直接运营。这些工厂店直接对接消费者，减少了大量中间环节，既能降低成本、提高效率，还能根据销量定产，减少了库存压力。

在淘宝“3元3件”专区，记者下单后发现，所购买的10件“1元商品”，发货地址均为浙江金华的淘工厂官方仓，通过询问客服，记者了解到，10件商品都将放在一个包裹中，由中通快递发货至消费者手中。这样一来，10件商品一个包裹，自然更加节省成本。京东“5元5件”运营逻辑也与之类似，均由京东京喜自营和京东的工厂直卖统一发货。

如此一来，电商平台通过多种策略和合作模式，对工厂渠道和商家进行整合，实现商家和平台的双赢。

到手最低3999元，iPhone 16e香不香

28日正式发售，这款“最便宜苹果AI手机”能否搅动国内手机市场

陈晨 胡玲玲 实习生 马华君
王娅琪 济南报道

iPhone 16e首发 搭载苹果自研5G基带

2月21日上午，齐鲁晚报·齐鲁壹点记者来到济南市历下区泉城路附近的一家苹果专卖店，不少消费者正在店内挑选产品。

记者注意到，iPhone SE系列产品仍在销售。先前，苹果曾推出有“廉价机”之称的SE系列。作为SE系列的“接班人”，iPhone 16e与SE系列手机一样，具有价格偏低的优势。在iPhone 16e发布前，就曾有爆料称，这款产品为iPhone SE4。

据苹果官网发布的信息，iPhone 16e安装有与iPhone 16同款的A18处理器，内置苹果自研的5G基带芯片，配备单颗4800万像素的后置摄像头，存储有128GB、256GB、512GB三种，售价分别为4499元、5499元和7499元。如果叠加“国补”，这款手机的最低售价预计为3999元。

有数据显示，从2月20日iPhone 16e发布到21日晚预售前，某平台的预约人数超过30万。但预售开始后，截至2月24日中午，其官网仍可预订。

这跟以往iPhone系列基本在预售一天内就会抢完第一批的



情况，大相径庭。

Canalys研究分析师钟晓磊告诉齐鲁晚报·齐鲁壹点记者，iPhone 16e的亮点是首次搭载自研的5G基带芯片C1，有望提升iPhone在信号上的表现，未来或逐步将自研基带应用于更多旗舰产品。

与同价位安卓手机相比 吸引力有多大

iPhone 16e的屏幕面板，与两年前推出的iPhone 14是同一

种面板。与同价位安卓手机相比，这种面板的参数已经落后了。”钟晓磊表示，在影像方面，iPhone 16e则有明显“短板”。同样4000—5000元的价格，安卓厂商的产品基本上都有三个摄像头，但iPhone 16e只有一个摄像头。

除此之外，钟晓磊认为，iPhone 16e与iPhone 16标准版在很多方面较为持平，“可以看出，苹果公司这次推出iPhone 16e的目的，可能是想用较小规模的产品试水，通过在AI方面做一

些改变，提升用户基数。”

一位正在试用iPhone SE系列的消费者告诉记者，她准备入手iPhone 16e，“iPhone 16e外形小巧，价格也在可承受范围之内”。这位消费者表示，她对即将推出的这款手机很感兴趣。

另一位有购机需求的消费者表示，他个人倾向于手机旗舰系列的高配，“iPhone 16e相当于16系列最低配了。虽然按照苹果的产品线，它应该归属于SE，但是今年把它拽到16系列来了。”这位消费者认为，同价位的安卓手机纸面数据要更好，所以他更期待iPhone 17系列的发布。

iPhone 16e低价切入市场 热销可能性有多大

那么，此次iPhone 16e的发售，是否会对国产手机品牌产生冲击？

一位苹果店员表示，此前的SE系列虽有受众买单，但销量没有预期中理想。此次的iPhone 16e虽在使用体验方面有进步，但销售情况目前还无法预测。

一位数码爱好者向齐鲁晚报·齐鲁壹点记者介绍，iPhone 16e可能对国产手机造成一定冲击。他认为，苹果手机如今仍具有较大的品牌影响力，在这款手机推出之前，苹果已很久没推出价位在4000元左右的手机了。预

算在这个价位的用户，往常只能选择二手机或者国产手机，这款手机就适时地填补了空白。

“不过从价格配置上来说，它并不那么具有性价比和竞争力。比如用户买得最多的256GB版本，价格要5499元，这比起国产手机来说高太多。”这位数码爱好者称，虽然他认为这款手机会在一定程度上冲击国产手机，但能冲击到什么程度还有待观察。

钟晓磊认为，iPhone旧设备的“钉子户”、想买二手iPhone的消费者和年轻用户，会是iPhone 16e的主要消费群体，“对于多年使用老机型、迟迟没有换机的用户来说，iPhone 16e是一个高性价比的选择”。

“其实苹果手机的主要消费市场有三个：中国、美国和日本。对中国市场来说，目前来看，4499元的定价可能还是太高了。”钟晓磊表示，国内手机市场厮杀激烈，iPhone 16e在同价位的安卓手机面前，没有足够的竞争力。

钟晓磊称，从全球战略层面来看，iPhone 16e的战略重心不一定指向中国，更多是在考量新兴市场需求，流向诸如印度、东南亚、拉美等区域。“虽然会有部分消费者购买，但iPhone 16e这款机型，对国内手机市场的整体格局来说，可能影响有限。”