



小时新闻APP

扫一扫二维码
了解财经大事

9块9包邮 薄利多销,还是赔本赚吆喝

本报记者 鲁佳 陈婕

说一声“今日好货”,天猫精灵推荐了9块9的抽纸一套,并且播报了收货地址,说一声“确认”就可以坐等小哥送上门。这个双11,剁手族过上了“动口不动手”的日子。

仅仅在天猫精灵平台上,这个双11人们用说话下单、声纹支付的语音购方式,下了105万笔订单,这其中,不少是9块9包邮的商品。

这个双十一,你买到了9块9还包邮的好货吗?这些不远千里而来的产品,有些质量看起来还不错呢。

9块9的它们,到底能不能让厂家赚钱?是薄利多销,还是赔本赚吆喝。我们走访了几家生产厂家,还原它们背后的故事。

9块9的电动牙刷 这样成了爆款

年近五十的刘少忠一脸憨厚,见人总是笑嘻嘻的。他不善言辞,但说起产品,话匣子瞬间打开。

“我在这样的制造厂待了二三十年,从一线工人做起,再到技术员,现在进了管理层,对产品的每个细节算是熟透在心里了。”刘少忠说,多年来,他们这家位于宁波镇海某工业园区的厂,基本是给其他品牌做代加工,“几百元的脸部按摩仪、几十元的电动吹风机,还有加湿器、充电宝……基本是客户需要什么,我们开个模具,一个多月后,就能产出什么。”

2014年,工厂与英国高端电动牙刷品牌iSonic达成战略合作,开启产品研发生产及品牌化运作,为iSonic提供代工服务。

“那个时候,像我们这样的代加工厂,在当地并不少见。但随着利润越来越薄,大家逐渐有了转型,越来越多企业开启从纯外贸转向外贸+内销的尝试,我们也顺势做起新销路。”刘少忠说,不久后,公司旗下的朴素工厂推出中低端品牌吉登,将目标瞄准下沉市场。

“我们与一些电商合作,比如京东旗下的京喜平台,上线了多款50元以内的不同功能需求的电动牙刷。”在刘少忠看来,和成熟电商平台的合作,一来少了自己的推广费用,二来能让新品更快打入市场。

今年双11是他们的契机。9块9的电动牙刷,成了工厂乃至平台的主打爆款,上线3天,就在京喜卖出8.6万件,销售持续火爆,好评度达97%。

“9块9包邮,厂家作为促销的同时,也有平台补贴。”刘少忠说,9块9的电动牙刷保留了部分功能。

厂家和平台联手 赔本赚吆喝

双11期间,9块9包邮的电动牙刷是亏本生意,那么,厂家和平台为何还要联手做这出“赔本赚吆喝”的买卖?

“主要是希望在国内先打响自己的品牌,再用爆款商品带动公司其他高利润产品的销量。”刘少忠说,今年以来,电动牙刷在全国市场上出现爆发,“而这个新兴品类尤其受下沉市场喜欢。公司正是意识到了这一点,专门推出针对年轻消费者和下沉市场用户推出了这样的销售模式。”

有了一个爆款后,刘少忠说,工厂的日子一下子变得不再“紧巴巴”的了。“大量积攒的客户信息,让他们之后有了深耕的‘素材’。”

同样从外贸转内销的,还有宁波的赛特斯,主要生产销售取暖器、电风扇、除湿机等生活小电器,产品多销往日本、韩国、中东等,直到去年才试水国内市场。

赛特斯今年双十一也打造了29.9元的取暖器爆款,这款暖风机的售价原本为49.9元,总经理霍通恩说,愿意亏本主要就是希望在国内打响品牌,爆款商品也能为其他产品引流。

吉登和赛特斯的“开门红”,离不开电商平台的扶持,借助的是刚刚上线两个多月、京东全面下沉的重要战略平台京喜。京喜近七成用户来自3-6线下沉新兴市场,主攻工厂直供、高频日用品、品牌特卖这三类货品。

而类似京喜这样的电商平台,也是凭借“9块9”的爆款,迎来网购狂欢。来自四川成都纸品产业带的竹浆抽纸,全天卖出293万件;来自福建泉州食品产业带的软吐司面包,卖出超过100万包;来自浙江义乌日用品产业带的洗碗巾,卖出超过50万条……

9块9还包邮 物流费怎么算

事实上,9块9包邮的产品,在物流费用上,也是一笔不可忽视的费用。货品低价赚人气、赚吆喝,快递公司的邮费怎么算?

浙江义乌聚集着35个电商园区、164个淘宝村,超15万家电商主体。他们有着大量低价销售的产品。

小到针线、纽扣,大到玩具、家用品,只要你想得到,这里都能找到,单价只有几元,利润最低只有几毛,日发货量可达上万件。“这些包邮的低价品,也促使了当地快递业的竞争。”

根据金华邮政管理局公布的数据,记者统计了一下,2015年义乌的快递价格单件均价7.44元,而今年前三季度,义乌的快递业务量为35.99亿件,快递收入为124.07亿元,折算下来单价只有约3.4元。尤其是年中,快递价格战在义乌打响,一度单价不到2元。

记者从各大快递上市公司的最新财报了解到,韵达第三季度单票成本为2.91元/票;圆通第三季度单票成本约2.40元,比上半年下降了0.41元;中通单票成本为1.11元,较上年同期下降0.14元。

快递战造成的低价,导致快递公司低于成本价运作,地方网点却不一定会上亏,因为快递是网络性质的,只要总部有政策补贴,亏损可以分摊到其他网点。不过会直接影响到末端网点的经营和服务质量。末端网点如果长期分担价格战带来的压力,难保不会牵一发而动全身。

相关专家表示,整合产业带的厂商资源,定制商品、挑选好货,砍掉流通中间渠道,为厂商打开市场,让消费者获得实惠,是电商、厂家以及物流共同需要做的,而这样的模式,最终要达到盈利的模式,可能还需要很长的路。

新闻+

9块9适合做引流

如果从平台、组织方的角度来说,9块9包邮的产品适合做引流的产品。

但有一个很重要的前提,千万不要再幻想着用来做引流的产品,还要去做所谓的毛利。

9块9就是你用了引流的工具,就是要把价格做到极致,吸引用户到平台上来。

有些商品,甚至可以直接补贴到9块9以内。平台常规的投放是一种策略,但是把福利直接给到用户,也更实在,用户更容易有感知。真正的实惠,是长久留存心间。

保险许可证公告

泰康人寿保险有限责任公司浙江湖州德清营销服务部

许可证编号:0246640

许可证机构编码:000020330521001

业务范围:一、对营销员开展培训及日常管理;二、收取营销员代收的保险费、投保单等单证;三、分发保险公司签发的保险单、保险收据等相关单证;四、接受客户的咨询、投诉;五、经公司核保,营销服务部可以打印保单。

住所:浙江省湖州市德清县武康街道五里牌路70号802、803室

邮政编码:313200 负责人:王云

联系电话:0572-8664131

发证机关:中国银行保险监督管理委员会浙江监管局

许可证颁发日期:2019年10月10日