

有些团长只图热闹实惠,也有人把这当成了营生 带火小区团购群,团长们图个啥

本报记者 孙燕 章然

“上次的大虾不错,要不要再团一波?”
“这个牌子的大米,我朋友有货源,55元一包。”

杭州滨江银色港湾小区的董女士说:“我们小区也有这样的团购群。”

杭州各个小区里,各个团购群本来就在生长。一场疫情,给团购群强力助推。那么,活跃在群里的群主和团长都是谁?他们哪里来的货源?和商家之间又有有没有微妙的关系?

有的团长,纯属义务

“手头上有质优价廉的货源,我们就会发到群里问问大家有没有需要,需要的人多了,就可以谈到比外面优惠的价格,大家一起团。”董女士就是其中一位比较活跃的业主,也算是一个小团长,至今她已经组织了好几次这样的团购。

很多人可能有疑问,这群里的团长们赚钱吗?

董女士笑笑说:“我是义务的,不赚一分钱,其他人也是。”

前段时间,群里说某牌子的大米其他小区在团购。有业主表示,他有朋友也在卖这个牌子的大米,团的话55元一包就够了。很多人觉得要要要,于是大米团就热热闹闹地开团了。没想到,当大米送到小区时,还要另外收一笔运费,但当初说好了是55元一包,“团长说,既然这样,运费我来贴吧。”董女士说,团长还倒贴了运费,大家也是记在心里的。

目前,这个群有100多人。大家可以轮流做团长,不过活跃的团长不多。

作为团长之一,董女士表示,她推荐的准则首先是自己吃过的、觉得是优质的,“自己都不知道好不好,别人买去不好的,还是要来找我,这不是给自己找麻烦?”其次是直接跟经销商、果农联系,能拿到比外面便宜的价格,“直接拿货,少去了中间环节,价格上有优势”。

她说,群里曾经也混进过微商,被发现后就被踢出了群,“卖东西赚钱,不是我们群的初衷。”

群里爱团购的吃货们,不仅有小年轻、中年人,还有白发苍苍的老人。每次提货,都是网友们见面

的时刻。董女士说:“原本大家互不相识,因为这个群,线上线下都邻里关系变得亲密起来。”

水果之类,董女士说,她也知道难免会有坏的,但因为价值不高,大家都抱着一颗善意的心,至今没有收到过需要退货这样的投诉。

和和气气、开开心心的群氛围,也是热心的团长们愿意不计较得失付出的原由。“群里氛围挺好,我给大家团,自己也买了很多东西,对虾、皮皮虾、清明糰……我们一直团下去吧。”董女士说。

杭州右岸澜庭小区钱女士也办了一个小区团购群,最初创立起来,就是为了帮建德农户卖鸡蛋。

“也有人说我赚钱,我有点委屈。”钱女士说,她一度想,要不就退群吧,后来是邻居说真的想买新鲜便宜的鸡蛋,她就一直在做,“鸡蛋便宜又新鲜,都是当地的厂家直送,对爱烘焙的妈妈群们来说,这一点是非常重要的。”

律师说法

小区团购,一旦发生消费纠纷,该如何解决?

事实上,如今小区团购群遍地开花,各有模式。浙江泽大律师事务所杨仙林律师也关注到了这种现象。

他认为,小区团购群这种模式,满足了疫情背景下的人民群众的实际生活需要。如何既要用好新模式满足生活需要,又要保护群众的健康与钱包,值得思考。一旦发生质量等消费纠纷,该如何解决?

杨律师认为,简单地说,首先要判断这个“群”是

公益还是非公益——如果纯粹是邻里之间自发互助的活动,发布货物信息的群主或者团长,有披露供应商,协助维权的义务;如果不是纯公益的,从供应商里提取佣金或是赚取中间差价,“群主”或者“团长”有可能会被认定为经营主体,或将按照合同法、消费者权益保护法等承担经营者的法律责任。

本报记者 方力 通讯员 陈洁 樊燕飞

也有群主,当成营生

在调查采访中,记者发现,小区团购群的差别其实还挺大的。

小区团购群的群主,基本上都是小区业主,但有的是纯粹为居民服务不收费,有的是作为一个副业,也有的打算把这个群持续做起来当作一个事业发展。

很多群是在这次疫情期间发展起来的,一个小区可能会有5-6个团购群,有不同商家不同团购平台的,团购群之间也会打价格战,比如老娘舅的米,一家小区团购平台卖57元一袋(20斤),一家就卖54元一袋。

小区居民可以加入好几个团购群,“哪个团购群便宜,就去哪个群里买。”

萧山顺发堤香小区业主陈先生,一个月前在小区里弄了“堤香臻选水果零食群”。

“那时候,其实小区里已经有五六个微信团购群,是一些商家拉的,卖的东西很杂,品质不够好。几个群也存在竞争,彼此打价格战拉住客户。”陈先生说,他就想拉一个属于业主的团购群,把真正品质好的东西分享给大家。

最初建群的方式是,每一个进群的业主都可以免费领一盒土鸡蛋,他亲自送上门。这笔钱是他自己掏的。每周,陈先生会出差两三天,专门去寻找群里团购的货源,“比如开化的清水鱼,黄山的土鸡等等,都是自己去找、去试吃,觉得不错才会发到群里。”

业主团购的方式,主要是在小区里面接龙团购,使用微信的接龙管家,一个个报房号。然后预定配送的模式,大家按照房号在小区门口领。

陈先生自己有本职工作,因为工作时间自由,让他有更多的时间去投入新事业,“现在,团购群的月利润约五六千元。我们不走低价化路线,走品控高端路线。”

陈先生的团购群已经组建了一个三人的小团队,他负责货源,“另外一个负责运营,还有一个负责推广。如果发生坏果,全额退款。”

也有一些业主创建的团购群,算是一个团购平台的小团长。倪女士是萧山区四季华庭小区的一位业主,本来她是一位房产销售,“疫情了嘛,就想做些别的事情。朋友推荐我萧山美农平台,我就在自己家小区建了个微信群。”

倪女士的身份,变成了美农平台的一个小团长,负责四季华庭小区的运营。但这个群,团购的方式却不是“大家接龙”。

倪女士说,一般她会把平台上的促销价,当日有送小礼品的产品小程序发到群里面。业主看到了自愿下单,后台会自动记录,无需进行统计,平台后台可以自动观察到下单进度。鸡鸭类的都是预定下单。倪女士会在小区门口等货到,让所有购买的业主凭着消费记录前来领取,“对退换货也有详细的细分。”

记者问她能赚多少钱?倪女士笑了:“就赚点买菜钱。”

“做团购群最主要是做服务和质量。”倪女士说,现在小区团购群,不像淘宝已经有成熟的一套体系,还在刚刚的发展状态中。一些团购群会打价格战,这终非长久之计,最能打动客户的还是服务和质量。”

