

“会花又会省”排行榜出炉,杭州人最偏爱国货新品和小家电

阿里88VIP一年为浙江人省下8.9亿元

本报记者 祝瑶

你有没有发现,这届年轻人省钱,是从88VIP会员开始的?

“作为88VIP会员,同时拥有了网易云黑胶VIP,一时之间膨胀得都不知道听什么歌好了。”上个周末,网友“lucky_66”在微信上兴奋地写道。

不止是88VIP的网易云音乐,8月7日,网友“板房蒋阿姨”研究出一份88VIP会员“薅羊毛”的十大隐藏福利单,例如,“每月4张天猫通用券300-50红包别忘了兑换”“飞猪免费儿童早餐”等。

“一起薅羊毛才是最快乐的”,表现出超乎想象的商业爆发力,阿里88VIP在“破圈”的路上走得更远了。

“88VIP”是阿里新零售生态内多重会员身份融为一体的“一卡通”,“88VIP卡”售价888元/年,淘气值1000分以上的超级会员88元/年。

据阿里数据显示,去年以来,88VIP会员累计节省金额超过百亿。在浙江,过去一年中88VIP们累计省下了8.9亿元。



图片由采访对象提供

“还是88VIP懂我”爱买国产小家电,浙江人一年省下8.9亿元

每年8月8日前后,“你的88VIP一年省了多少钱”就成了会员之间津津乐道的话题。在最新出炉的88VIP省份年度省钱榜上,浙江人“会花又会省”,以一年省下8.9亿元排在全国第二,仅次于上海的10.62亿元。

成为88VIP会员500多天,90后杭州姑娘花椒,发现自己在不知不觉间已经轻松省下了2001.95元,超越了94%的88VIP会员。在她看来,“还是88VIP懂我。”

一年多下来,花椒也习惯在天猫的品牌店购买个护、美妆产品,但最常用的是天猫超市。“家里常备的矿泉水、厨房纸巾、湿巾,第一选择就是上天猫超市买。”花椒说,加上外送小哥按照承诺时间准时送货到家,买起来更放心了。花椒说,光是点饿了么外卖这一项,就省下了911.5元,足够回本了。

自称“德云社女孩”的“程开心”,是一位标准的95后。“像我这样‘听’相声不能光听必须得看的人,每年最积极的事就是充优酷会员。”“程开心”说,不仅包含了优酷会员,88VIP

中包括的各种权益“物超所值”。

常常为一家人“这顿吃什么好”而操心,85后妈妈小慧,家住江干区,是个妥妥的新奇国产小家电爱好者。“即热型的桌面饮水机、不用手洗的豆浆机、自动炒菜机器人,基本上新出的网红小家电,我都有买过试试。”

6月底,儿子刚放暑假,家里买了一台网红苏泊尔火锅烤肉一体电煮锅;临近9月开学,小慧又被小熊三明治花样早餐机种草了。小慧算过一笔账,像一台429元的国产人气早餐机,用专享88VIP会员打了9.5折,再加上店铺会员优惠券,只要292.55元就轻松拿下了。

“天猫品牌店经常有跨店满300减30的优惠,再加上88VIP的95折上折,省下1400多元,其中很大一部分就是买新国货。”

据88VIP城市地域消费偏好数据分析,杭州的88VIP用户更偏好国产新品牌,且格外重视小家电新品。

商家“不赚钱也要做”388个品牌,加入88VIP豪华套餐

走入第三年,你会发现,今年88VIP继续出圈,像#88VIP#、#网易云加入88VIP豪华套餐#登上了话题热搜榜。

记者了解到,成立3年以来,88VIP从88个年度合作品牌到388个,再到7大阿里直营业务全数加入年度95折,在2020年,阿里88VIP成长为全球最大的“一卡通”会员体系。

今年,不仅有网易云音乐黑胶VIP音乐、美年大健康、借呗、宠物险等首次进入,388个权益品牌方阵又进行了深层次调整优化。统计数据显示,388个品牌“含奢率”从去年的5%左右大幅跃升到23%,其中包含Prada、万宝龙、海蓝之谜众多首次加入88VIP生态的国际大牌。

为会员用户提供折上95折、10倍积分、小样加赠等专属权益,面对88VIP会员时,淘内商家们让利为何尤其心甘情愿?

三只松鼠天猫旗舰店运营总监柳浩表示,在88VIP上哪怕不赚钱也要做,“权当和淘内高端用户交个朋友。”

据人群画像显示,88VIP会员购买品类的丰富度是普通消费者的6倍。一年之内,会员们在全网发出超过1亿条优质评价,成为推动商家推陈出新的生力军。

这也让品牌们越来越意识到,要与中国这群最具消费潜力的年轻群体建立联系,进入88VIP会员体系是个快捷通道。88VIP与伙伴的合作带来了多赢,有数据显示,例如,会员极强的消费力为兰蔻带来了30%以上的成交额。

值得一提的是,优质的会员也成为新国货新品快速崛起的关键用户,元气森林的早期种子用户多数为88VIP会员;美年大健康仅4个月时间迎来了11万新客。

拿出真“百亿补贴”交朋友 88VIP不赚钱,也不打算赚钱

用户更会买,也让用户更省钱。一年下来,88VIP会员累计节省了超过100亿元,成为名副其实的“百亿补贴”。

但88VIP毕竟是一个从开始就在“亏钱”的业务,在谈及88VIP未来如何盈利时,阿里巴巴副总裁、天猫营运事业部总经理家洛表示,88VIP目前不挣钱,未来也不指望通过会员赚钱。

“如果说必须有个KPI的话,会员的满意度就是我们的KPI。”家洛坦陈,虽然阿里很多业务靠数字指标推动,88VIP却是个例外,“我们的KPI考核堪称阿里体系中最佛系的,没有盈利预期,也没有会员规模增长的硬杠杠,与会员用户交朋友是第一要务。”

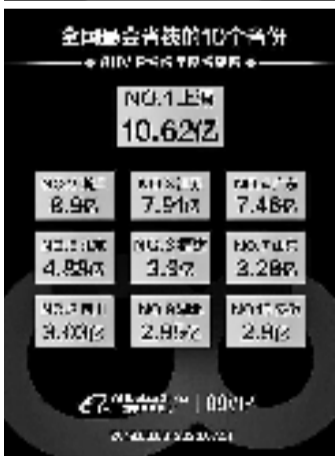
由于树立了88VIP体系,不仅带动了阿里巴巴经济体内部的能量,也让越来越多的生态合作伙伴参与其中。“就拿现在的388个品牌来说,这388个位置不是品牌商挑我们,而是

平台甄选谁可以进入——品牌提供5%的折扣,换得高质量的互联网用户,实际情况就是,这部分用户非常重要,品牌商蜂拥而至。”他透露,品牌商入场的唯一“门票”就是给消费者提供优惠。

在这个过程中,88VIP通过了会员搭建数字平台——越多的供给吸引更多的用户,用户价值的增益推动更多品牌入圈。

“以天猫618、双11为例,一般88VIP单个用户的交易额大约是普通购买用户的4~5倍”,家洛表示,从经济账的角度,88VIP始终是“亏”的,但从用户账的角度来看,88VIP连通的各项权益事实上为阿里生态带来了诸多价值。

当前,88VIP的用户数量依然在不断扩大。“对于这些用户,我们值得拿出更好的权益去影响他,服务他,这也是我们的目的。”家洛说,88VIP的核心目标仍旧是服务好会员需求。



88会员卡配图