

被折叠的小商贩:团购大潮冲刷社区小店

一分钱4颗鸡蛋、一分钱90克百香果、13.49元30枚鸡蛋、400克猪肉大葱水饺限时秒杀价2.59元……打开各类社区团购软件,“以小博大”的购物惊喜扑面而来。

超低价格、送货上门,将无暇顾及菜场的年轻上班族们从又一日常琐碎中解放出来。然而,在这场下沉市场的争夺战中,互联网巨头以闯入者身份促成流通领域变革,涉及范围已不仅仅是蔬菜水果,快消品等也进入社区团购的“狩猎”之中,由此,一众小商小贩的生存空间正被折叠。



小商小贩: 拼不过价格战 日子越来越难过

2021年年初,受疫情影响,社区团购在河北省石家庄市各大小区趁势而上,风生水起。随着疫情的逐渐平息,菜场、小卖部、便利店开始陆续恢复营业,互联网社区团购给摊主利益带来的蚕食和挤压终于图穷匕现。

记者在石家庄市裕华区西仰陵农贸市场随机走访几个生鲜摊位。

俊秀生鲜店老板张俊秀说:“年初疫情开始小区封闭管理后,许多社区团购软件和微信群可以让大家足不出户地买菜,价格尽管比批发市场略贵但送货上门,也有些特殊商品折扣力度较大或者有限时优惠,不少人通过1个多月的使用已经习惯了这种购买方式。因此,即使春节前两天解除了小区封闭管理,市场的顾客人数始终没有再上来。”

受影响的不仅仅是农贸生鲜批发市场的商户,记者随机走访裕华区各

大小区附近的小卖店、便利店、超市,不少店主表示“日子越来越难过”。金马路上蔬菜店的老板贺军说,一些老顾客都流向社区团购,使得部分生鲜蔬菜卖不出去,烂在店里,亏损已是必然。

“松花蛋网上卖0.99元一枚,我们这里一枚要卖2.8元,但我的毛利润也仅几毛钱而已。冬瓜网上卖0.99元一斤,但是我得卖3.28元才能赚钱。怎么竞争啊?”贺军说。

65岁的李二白和老伴经营着一家10平方米的小卖部,最近他们家生意一天不如一天。“我们老两口主要靠着这个小卖部生活,前几年1个月还能挣几千元,今年疫情影响,再加上社区团购,收入大打折扣,1个月除去成本也就挣一两千块,还好吃住都在店里。以后不知道怎么办好。”李二白说。

竞争狩猎: 低价背后的隐秘

金马路上胖胖生鲜店的店主范秀英尽管目前是团长,同时帮不同团购平台“配单”,但她告诉记者,自己最近在考虑放弃店里水果蔬菜的生意,专注于日用百货。

“顾客们都能在平台上抢到几毛钱一斤的苹果、橙子,谁会来生鲜店买水果呢?我这里已经烂了几批了。有时我会自己在平台上抢低价蔬菜水果,放在自己店里卖。总感觉哪里怪怪的,很畸形。”范秀英说。

事实上,“抢便宜货”并不是那么简单。金马路上“刚刚好”便利店老板给半月谈记者举例,有次某个平台的排骨特别划算,她在群里发布消息后,几十份订单纷至沓来。结果第二天,根本没人送货,“群里当时就炸了”!

“后来我了解,是供应商拒绝配送,原因是想少补贴一点钱。这么便宜的货,除

了平台疯狂补贴外,也有供应商让出来的成本,有的供应商亏不起啊。那次以后,20多个顾客气得退了我的团长群。”王云说。

在石家庄市西仰陵农贸市场的一家销售羊肉的摊位前,半月谈记者发现这里的羊肉相比社区团购平台每斤贵10元左右。摊主李会保做了六七年羊肉生意,他告诉记者,今年羊肉价格历年最高,新鲜的羊肉、羊蝎子价格自然会高些,而社区团购平台上低价出售的是库存的冷冻羊肉,品质不同。

不少摊主表示,平台的低价猫腻不少,比如照片上的蔬菜水果照片和实际的送菜品质有所差别。“现在不少年轻顾客不会挑菜,只要不腐烂得十分明显,品质怎么样其实看不出来,特级菜和普通菜价格肯定不同,但是对于年轻顾客来说,视觉差别不大。”贺军说。

小店团长: 身兼数团 进退两难

王云是石家庄市裕华区九里庭院小区“刚刚好”便利店的老板娘,如今她多了一个身份——社区团购团长,身兼5家社区团购的团长,分别是兴盛优选、橙心优选、十荟团、美团优选、多多买菜。身兼5家团长是否有冲突?王云表示,没那么复杂,不过是因为她有线下店,可以有地方搁放大家团购的东西,就顺势成为团长。

“赚不了几个钱,我们这小区有一家更大的超市也是团购提货点,那边人多。不过我日常投入的精力不算多,因为这里同时还有收发快递的业务。”王云说。

但更多的团长并不像王云如此佛系。不少团长表示,在这股大潮袭来时,根本没有选择的余地,顺势接过后,却发现并没有那么简单,赚不到多少钱,增加了时间成本,还增添许多麻烦。

记者走访发现,便利店、彩票站点、快递代收点、理发店、驾校门店等,在二线城市以及更下沉的县城镇,许多店老板在今年多了一个新身份——团长。

“形势所迫啊,不得不转型。比如一箱红牛饮料,团购平台卖给我们团长是

98元,卖给其他人108元左右,但108元也比我们便利店进价便宜。这么搞下去,实体店还怎么卖?”李阿姨说出了许多小超市店主为何转型团长的困扰。

互联网巨头通过攻城略地的疯狂补贴,已经犹如毛细血管般渗透到一线以外的城市。据李阿姨观察,现在不少大爷大妈也开始了团购,他们已经不把早市抢购青菜鸡蛋当成最优,来她这里拿菜的上了岁数的老人呈递增趋势。

“团购平台说返9~10个点,实际情况没那么理想。比如团购平台不提供塑料袋,袋子都是我们团长自掏腰包。同时许多货品需要冷藏,哪怕只有一件也得插电放冰箱。有时候小区住户下完单后两三天都不来取,我们得帮忙保管。”李阿姨说。

不少团长表示,多家社区团购的竞争让周边的小店们不得不参与,否则就将被边缘化。李阿姨对记者说,很多时候她觉得自己的小店更像代收点,自己还要承担经营风险和成本,比如房租、人员工资、日常损耗,但不和平台合作又没生意,很无奈。

团购软件: 真的营造了“购物天堂”?



社区团购软件真的营造了“购物天堂”吗?中国人民大学经济学院教授、国家发展与战略研究院研究员聂辉华认为,短期看消费者买到了价格便宜的商品。长远来看,一旦消费者养成在互联网平台买菜的习惯,平台就有能力进行“大数据杀熟”。

一些市民也担忧,平台资金雄厚,可以变着花样搞活动吸引顾客,长此以往,社区小摊小店要么消亡,要么被绑上平台的战车。一旦垄断形成,消费者能有好果

子吃? 2020年12月22日,市场监管总局联合商务部召开规范社区团购秩序行政指导会,会议中提出“九不得”,其中不得低价倾销、不得利用互联网数据“杀熟”等直指当下社区团购中出现的问题。

去年12月初,沧州市华海顺达粮油调料公司称收到多方投诉,以多多买菜、美团优选等为代表的社区团购平台出现严重低价现象,甚至个别产品远低于出厂价,损害客户利益。此后河南卫龙食品也发布了类似停止供货的通知。

一位网友评价说:“现在占的便宜,以后会加倍涨回来。资本整合供应链,其实就是淘汰中间商,而目前面临被淘汰的中间商,都是以买菜养家糊口赖以生存的底层小人物。抢了他们的饭碗,没有一技之长的他们怎么活?这是民生问题。”

“社区团购是一门零售生意,并不是一门互联网生意,超低价的打法无疑会破坏零售行业供货商的价格体系,本是为零售行业提供更多渠道、更多可能的生意,却在补贴之下反噬了零售行业。”石家庄市某社区团购区域经理丛珊说。(任丽颖)