

## 棉花:不能承受的原料之轻

7月9日中国棉花价格指数报18419元/吨,继续刷新近十年的最高纪录。市场预期,棉花价格将进一步突破2万元/吨大关。“现在纺织企业订单已在减少,而价格却在暴涨,纺织企业利润进一步被侵蚀。”业内人士表示。



# 风向

## 团购网不再“团购” 一个合肥团购市场生存样本

“我们现在的主要盈利来源的确不是靠团购了”,合肥团购网CEO杨书军在接受本报记者采访时表示,经历了初创时期的摸索,快速崛起的发展,再到踏入团购市场相对低迷时期的阵痛和转型,如今,他们已经走上了二次创业的旅程。而这样的旅程,或许正是透视合肥团购市场生存发展的一个典型样本。

### 做团购缘于“觉得新鲜”

这位曾经的公务员,在一次MBA课堂上不经意间与“团购结缘”。大家在讨论电子商务的案例时,有一个同学提到了上海有无忧团购网,也就是今天的篱笆网。“同学当时说到了篱笆网的盈利模式,通过线上聚集有同样购买需求的消费者,再向商家寻求价格方面的优惠以及售后服务的保障等等。”

杨书军当时就觉得挺新鲜的,认为这个模式很好,因为消费者联合起来从此就有地位了,于是就做了个团购网站。2003年底,合肥团购网正式上线。

“市场最疯狂的时候,经常会有‘万人砍价会’,那时,几天可能就有一场大型的团购活动”,杨书军告诉记者,团购这种模式曾经的确在安徽风靡一时。

### 在“阵痛”中弱化“团购”

杨书军和他的合肥团购网,也经历了2004到2005年的摸索期,渐渐找到了自己的盈利模式,无论是上游的渠道,还是用消费群体的培育,都有了一定的基础。其后这种“将实惠进行到底”的团购模式,受到了空前的欢迎。

但在2008-2009年间,合肥团购网经历了前所未有的“阵痛期”,杨书军介绍,由于门槛太低,很多小网站如雨后春笋般建立起来,一些不注重信誉的商家更是随便地挤入了团购的市场。团购网的生存,也渐渐滑向了低迷。

或被市场淘汰,或者寻求转型。杨书军清醒地意识到了这一点,在经过战略调整之后,杨书军的合肥团购网开始定位成“媒体+电子商务的生活消费指南”,旨在为消费者提供一定的参考和指南。在盈利模式上,曾经80%靠“团购”,现在这个数字变成不到20%,而主要盈利则转向互动营销和广告发布。

胡龙生 黄军志 记者 沈娟娟 宛月琴



# 经历了空前“火爆”的疯狂之后 团购为何渐行渐远?

团购,简单地说,就是“大家一起买东西”。而就是这样看似简单的理念,却造就了一种崭新的电子商务模式,并且一时间,“将优惠进行到底”的团购网如雨后春笋般涌现出来。而无论是进入时期,还是发展规模,抑或是行业影响,安徽曾经是团购最发达的地区之一。

那么,在经历了空前“火爆”的疯狂之后,是什么原因,让安徽的团购市场变得“暗淡”起来?曾经引领消费风尚的“团购网”未来又会走向何方?

胡龙生 黄军志 记者 沈娟娟 宛月琴

## 火热团购开始“降温”

“痴迷网络购物就是从团购开始的。”作为一名资深“团奴”,在省城某银行工作的胡小姐自从三年前加入“团购大军”后,便一发不可收拾。“大到家电,小到一个饰品,几乎都是‘团’来的。”

不过,做了多年“团奴”的胡小姐最近一段时间却明显觉得团购“降温”了,“很多人跟我一样,都不愿意再跟团了。”胡小

姐告诉记者,现在很多人生活节奏快,没有太多的时间和精力去参与大型团购,也没有“火眼金睛”去看清每一项产品,因此更愿意“单打独斗”。

在中国最大的家居生活消费品导购网站之一的齐家网,其合肥站处于“暂停”状态,联系方式显示是空号或是欠费状态,其网站活动更新时间大都还在2009年底。

据了解,业内人士预计,目前中国市场团购网站数量已经突破400家,2010年团购模式促成的交易规模将达到98亿元。团购人数众多,水平参差不齐,消费者所需要的产品和服务呈现多样化的特点,无法让所有人满意,如何团购、参与怎样的团购成了市民最关心也是最担心的问题。

## 为何团购变得“暗淡”?

“团购网是从国外引进而来的模式,严格意义上说,它需要建立在良好的信用制度和电子商务发展水平之上”,合肥团购网CEO杨书军认为,团购市场的逐渐“低迷”与多种原因有关,其中,准入门槛过低,缺乏市场监管,信用制度不够健全以及消费者习惯在一定程度上改变是主因。

他告诉记者,注册一家团购网相当容易,尤其是受前几年团购市场的“火爆”冲击,很多厂商也浑水摸鱼,导致整个市场比较混乱。曾经他们组织一次团购,结果厂商不讲信用,网站最终赔偿消费者几千元,如果不是有一个讲信

誉的实体做保证,消费者的权益很难得到维护。

而“安徽团购网”招商部一位邢姓主管在接受记者采访时也证实,不光是安徽,全国团购市场都没有形成系统的规范,很多网站并没有实体,缺乏信用保障,模仿复制、虚假宣传的现象屡见不鲜。作为一种新兴的消费模式,团购存在的一些陷阱让很多消费者“望而却步”,建材、家具等行业的产品价格缺乏透明度,有的商家暗地里拉高标价再打折,消费者就很被动;团购某一大件商品,特别是家电后,质量及售后服务很难得到保证……



资料图片

## 线上线下融合是趋势?

“今后的团购,要跟博览会和展览会等形式融合起来”,上述“安徽团购网”邢姓主管在谈及未来团购发展模式时说道。

而清科研究中心分析师张亚男也表示,团购严格来讲只能算是电子商务的一种营销模式,而不能成为独立的商业模式,以最火爆的餐饮类团购为例,其商品一般都受到区域性限制。张亚男认为,大多数团购网站会

由于自身的不完善而很快死掉,而另一部分,极可能“下嫁”到电子商务门户。或者直接“转型”成网络媒体,发布信息。

“线上运作、线下运营,以后团购网走的道路应该是融合的”,杨书军对此坚信不疑,现在技术的壁垒越来越低,而市场的壁垒会越来越高,“团购的未来还是会‘火’,因为没有消费者会排斥‘物廉价美’”。

# 招生

## 北京民航管理学院

专业介绍  
民航英语  
民航安全技术管理  
航空服务  
航空运输

### 报名计划及范围:

全省招生50名男女均可,应、往届初、高中毕业生(含职高、中专技校等)

### 学制学历:

初中毕业学制5年专科学历为专科,高中(包括中专、职高等)学制3年专科学历

咨询电话:13695607968 联系人:刘老师

# 安徽鑫诚集团招聘

公司副总经理 2名  
研究生以上学历,年龄35—45岁,男女不限,年薪20—30万;  
公司项目总经理 3名  
研究生以上学历,年龄35—45岁,男女不限,年薪20—30万;公司部门经理 3名  
大学本科学历,年龄30—45岁,男女不限,年薪12—15万;  
公司部门副经理 3名  
大学本科学历,年龄30—40岁,男女不限,年薪7—12万;  
投资部(金融类) 6名  
本科以上学历,年龄25—40岁,年薪5—7万;  
工程部 土建工程师 6名  
本科以上学历,年龄25—45岁,男女不限,年薪5—7万;  
预算审计 6名  
本科以上学历,年龄25—45岁,男女不限,年薪5—7万,从事本专业工作5年以上并有全国资质证书;  
文秘 3名  
本科(一本)以上学历,年龄20—30岁,年薪5万,要求女性,身高在165以上,有较强的写作、协调沟通能力,形象气质较好  
联系电话:0554—2681966