

从“买买买”到“转转转” “双11”过后闲置物品转让风刮起 “二手转让”APP竞相加入市场争夺



还没从“双11”收快递的兴奋劲儿中缓过神来,漂洋过海而来的老美传统“黑五”(每年感恩节第一天称黑色星期五)购物节,以及本土大鳄营造的“年货节”“双12”又将再度挑动“剁手族”的神经。

然而,在这节那节的冲动消费下,从常规服装、鞋包配饰、家居用品、数码产品,再到五吨重的“大块头”农用小吊车,闲置物品转让也进入了一波小高潮,种类也是越发多元化。“闲鱼”“转转”“有闲”……各种线上二手物品交易平台生意兴隆,今年冒出来从事二手消费领域创业的团队数量也是历年之最,大家在服务升级和市场培育方面纷纷开展探索。

网购狂欢节之后 “剁手族”网上转让闲置品活跃

上线不满两年,“闲鱼”APP负责人处端却深有体会,购物狂欢节之后总会迎来日活跃用户高峰。“最近可以用‘尤其好’来形容。”

迷上了“断舍离”之后,难得理衣柜的杭州白领陈小姐发现——每次跟风网购购物狂欢节,总会有一些当时“头脑一热”抢购的宝贝,经不起时间的考验,最终被舍弃成了冲动购物后的“闲置物”。

“不少服装的吊牌都还在”“面膜囤到都快临保了”“鞋子穿了一两次还是簇簇新的”,注册了一款闲置APP账户后,陈小姐先后在平台上卖出了6件闲置品,包含了大牌包包和经典款衣服,换得

了6000多元。陈小姐称:“一是家里挤,放不下;二是攒钱,为了能在‘黑五’当天更愉快地‘剁手’。”

从事时尚行业的辣妈小珊,对流行颇为敏感,抢购大牌和宝宝用品时绝不手软。然而,“一掷千金”之后,小珊时常后悔,当时爱到心坎儿里的鞋子和包包,不再“得宠”后也难免成了一件麻烦事。小珊说,自己的闲置品早已“无处可放”,随着宝宝长大,车载摇篮、毛绒发声玩具、哺乳枕、婴儿椅陆续“添堵”,成了家中的新闲置。

“把闲置物品转让给有需要的人,换来的钱可以当作购新品的资金。”于是,小

珊选择了在“闲鱼”上有价转让闲置物品,并同时寻找合适的二手“心头好”。她告诉记者,“双11”之前,自己转让了一双楔形跟凉鞋和穿过一两次的高跟鞋,还和愿意“接受小刀”(网络用语,意为“可讲价,可微幅砍价”)的卖家,买了一张宝宝床专用的二手床垫,以及出行时使用的安全座椅。

为了网罗数码产品和收藏爱好者,新上线不久的58同城“转转”,推出了官方认证的“二手优品”以及动漫周边收藏。有买家表示,在“转转”上,3800元的iPhone6、1250—1300元的iPhone5C在价格上还是比较吸引人的。

相关链接

“买买买”变“退退退” 也未尝不是好事

“双11”过去了近20天,随着所购物品陆续到货,不少人又开启了“退货模式”。退货的理由五花八门,有的因为货不对板,有的因为价格高了,有的因为后悔当初太冲动。韵达快递公司有关人士称,“双11”后每天退货的人数增加了四五倍,快递员就是有三头六臂也忙不过来。

“双11”时“买买买”,“双11”后“退退退”,已成每年底的例行节目。有人因此认为,“买买买”变“退退退”,刺破了电子商务表面繁荣的泡沫;还有人认为,从“抢购潮”到“退货潮”,说明很多消费者极不理性;甚至有人为“快递小哥”抱不平,说这一买一退无端增加了他们的工作量。

这些说法,也是每年“双11”后的例行节目。但是,只要换一个角度就会发现,“买买买”变“退退退”未尝不是好事。

表面上看,先有“买买买”后有“退退退”,其实恰恰相反,因为可以无条件退货,所以很多人才冲动乃至疯狂地下单。新修订的《消费者权益保护法》规定了“七天无理由退货”条款,使得消费者在下单时无须深思熟虑,无须审而慎之,没必要那么理性。冲动消费又如何?反正可以反悔,可以退货,而不需要真正“剁手”。

反之,如果没有“退退退”作为保障,人们就不会有“买买买”的疯狂,加上网购只见图片不见实物,消费者出手会更加谨慎。如此,不仅“双11”火爆不起来,电子商务的发展将举步维艰,而且人们的消费需求受到抑制,于整个经济发展不利。

可见,“无理由退货”犹如撬动消费需求的杠杆、刺激人们消费欲望的催化剂,既利于消费者权益保护,也利于扩大内需、提振经济。“买买买”之后又“退退退”,其实是再正常不过的事情,而且只是退掉了少部分商品,“双11”全网销售额1200多亿元,哪怕遭遇大量退货,也仍然是一个可观而可喜的数字。

另外,正如专家所言,“买买买”变“退退退”可以倒逼电商规范经营、诚信经营。随着人们可以随意退货,那种“以次充好”的模式将逐渐在电商平台失去立足之地。

至于有人同情“快递小哥”辛苦,辛苦是不假,工作量增加是实情,但人们“买买买”再“退退退”,也正是快递员挣钱的好机会。若问快递员,是宁愿轻松些少赚点,还是宁愿辛苦点多赚些,想必他们会选择后者。图舒服的人,根本不会干快递这一行。当然,面对快递员的辛苦,我们这些消费者态度好一点儿,经常说声“谢谢”是有必要的。(新华)

满足二手物品交易需求 移动端“新玩家”频频加入

与“剁手族”的爱好“买买买”相比,网上“转转转”的生活习惯,确实还不够深入人心。在业内人士看来,受消费习惯所限,网上二手物品交易“不温不火”多年。

“将自己手中闲置的资源拿到网上来销售,其他人可以用较低的价钱买到自己所需要的商品,销售者也可以获得一部分的利益。”步入社会不久的“90后”胡先生表示,身边的朋友对二手闲置品并不排斥,甚至于家里的长辈也饶有兴趣地加入到网上淘二手闲置物品的行列中来。

面对屡创新高的电商购物节盛况,

58同城集团CEO姚劲波认为,“以前是没有东西,现在是你家里没有地方放东西了。”近日,“58赶集”与腾讯合作推出了闲置物品转让的APP“转转”,欲借移动端垂直切入市场,释放被压抑的二手需求。

事实上,在“转转”APP横空出世之前,早些年网络上就有二手市场交易的身影。例如,“豆瓣”曾推出的“零碎化”二手交易平台,还有“有闲”这样的熟人二手交易平台,京东上也曾出现过类似的二手交易市场。

“虽然不是主打,但是二手交易服务一直存在。每个二手交易市场都有自己的交易规则,也有自己的赚钱之道。”业

内人士表示。

如今,阿里的二手交易平台“闲鱼”已是风生水起,目前已积累超过2000万的用户量,每天约有10万件以上的闲置物品被卖出。而专注个人二手物品交易的“百姓网”有了百度“加持”,还在新三板申请挂牌。除此之外,还有一些诸如“猎趣”“贰货”“麦萌妈咪”“良衣汇”“易优优”等青睐网上二手市场的APP问世。

“转转”相关人士透露,“转转”上线当天注册用户即超过10万。上线一周以来,单日在“转转”平台上新发布的商品数超过5000件,每天在“转转”平台上达成交易数千单。”

亟须服务升级和市场培育 网上闲置二手市场热度上升

“网上二手交易需求是存在的,只是被压抑住了。”姚劲波在接受采访时表示,“好面子,觉得用二手的东西丢人,人与人之间缺乏信任,各种原因导致二手交易这些年一直不温不火。”

据相关数据显示,杭州在58同城和赶集的二手业务中一直是排名居中的重要城市之一。“从后台数据来看,杭州进行二手/闲置交易的用户量和商品数量明显低于第一阵营的北京、上海、广州、深圳、成都,和重庆、天津、苏州、郑州、武汉等城市同属第二阵营。”“转转”相关人士表示,杭州的用户相比其他城市的用户,服装、鞋帽、家居等非标品类商品的交易量更大。

对于网上二手交易的市场预期,处端认为,“随着社会发展和转型升级的需要,普通人的物质消费也从稀缺到富足,中产阶层也面临消费升级,闲置物品增多是必然的。”

“据‘闲鱼’统计,20—35岁之间的白领对闲置转手最有兴趣,此外,家庭用户和大学生群体也呈现上涨的趋势。”处端表示,今年所遇到的在二手消费领域创业的团队是历年之最,最大的感受是用户对闲置物品二手市场的关注热度正在逐步上升。

不过,有业内人士表示,虽然资本争相布局,但P2P模式的线上二手物品交易平台存在商品信息真实性、商品品质难以

有效保证、售后服务无法提供等各种顽疾,加上二手商品的特殊性,让市场的开拓变得更为不易。“在信用体系建设完成前,还需依靠平台机制弥补缺陷。从长远来看,P2P模式的个人二手闲置交易市场还有待培育。”

为了抢夺网上二手消费市场,记者了解到,针对手机、家具家电等特殊品类进行二手交易的痛点,也有二手交易平台表示,将进一步深度介入交易,向用户提供服务。“比如,手机等数码商品,我们会向用户提供质检服务,以及售后的质保和后续服务;家具家电品类商品,我们也将向用户提供同城速运的配送服务。”“转转”相关人士表示。(今早)