

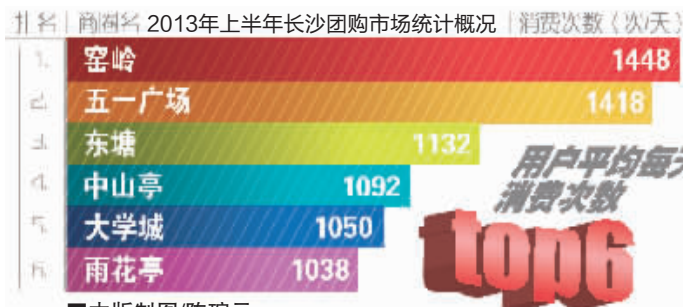
每天消费1448次 窑岭商圈跃居长沙团购市场老大

对于团购行业而言,用一半是海水,一半是火焰来形容最合适不过了。

一面是数千家团购网站关闭,一面却是团购市场交易规模“逆光飞翔”。权威第三方平台团800网站7月23日晚发布的报告显示,今年上半年团购市场总成交额已完成141.3亿元,成为国内团购行业历史上“最好的上半年”,长沙上半年成交额同样不容小觑,超过1.5亿元,同比增长85%,参团人数近225万。更让人唏嘘的是,长沙窑岭商圈以平均每天1448次的团购消费成绩领衔,超越了五一广场和东塘商圈。

为何团购市场会显得如此诡异?

■记者 杨田风 实习生 李淑君 孔文艾



■本版制图/陈琼元

火爆

手机下单即买即用,拉着团购逆袭

报告显示,6月份,国内主流团购网站以26.1亿元的成交额再次刷新行业纪录,比去年同期增长56.3%。至此,2013年上半年总成交额已完成141.3亿元,达到去年全年2/3的业绩。

一个不得不提的背景是,截至今年3月底,真正维持运营的团购网站数量只有943家,相对历史上最高纪录的5058家,存活率仅为18.6%。为何在此背景下,团购市场规模还能逆势狂飙呢?

长沙某文化公司市场部经理雷文娟的消费行为也许能做为一个注解。雷文娟每天上午10点会带着部门3名手下跑市场,大约11点半,4人一起吃中饭,地方选在哪,手机说了算,“我下载了好几家团购网站,登录后就会显示附近的团购餐饮店,价格、特色、地址等信息一目了然,

大多都免预约,我们下单后就直接去往餐饮店。”雷文娟说,他们的足迹遍布长沙各区,靠手机团购下单省力又省心,还能捡到便宜。

市民的体验至上,报告也揭示了团购市场半年来迅猛增长的原因。由于美团、大众点评网、窝窝团等主流团购网站纷纷发力手机团购市场,大力培养了用户手机团购的习惯。大众点评市场部相关负责人介绍,目前手机浏览量已超过其用户总量的70%。

此外,团800通过对30万单团购样本分析出,用户在手机团购上已呈现出即买即用的消费现象。其中,35%的用户团购后1小时内就到店消费,有近四成用户从下单至到店消费前后不到10分钟,这和以往“抢购囤券”的习惯大相径庭。

构成

餐饮占大头,西餐受追捧

长沙团购市场规模最大的仍然非餐饮行业莫属。数据显示,上半年长沙餐饮行业占到团购市场总成交量的45.3%。来自大众点评网的数据也显示,自2011年以来,其餐饮团购券以销售量28万张领衔其他类别。对此,热衷团购的市民谭亮也很有感触:无论搜索哪家团购网,餐饮店数量总是占据大半江山。

一个值得注意的排名是,长沙正餐类团购券售

出量最多的是西餐,湘菜类第二。对于重口味无辣不欢的长沙人来说,这种变化意味着什么?对此现象,湖南饭店旅游行业协会秘书长陈伏娇指出,这也体现了长沙人消费习惯的改变。

近两年,随着各种洋菜系的进驻,人们也开始更多接受西餐了。此外,年轻人喜欢尝鲜,不少偏爱西餐,加之对团购更有兴趣,这些都推动了西餐团购率的增长。

变化

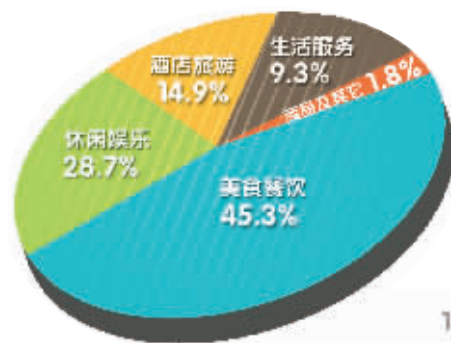
窑岭超越五一广场

要说长沙团购最火的商圈在哪?结果让人唏嘘,是窑岭!报告中,6月份长沙各商圈团购用户每天的消费次数,窑岭以1448次领先,超过五一广场的1418次,东塘的1132次。

为何在团购市场,五一广场、东塘的传统商圈领头地位被超越?

记者仔细研究了长沙团购地图,并对比了上述三地的餐饮美食、娱乐休闲、生活服务在团购信息发布的比较。五一广场依次占比为47%、19%、34%,东塘为35%、33%、32%,窑岭为42%、40%、18%。从中可以看出,五一广场在餐饮方面略微强势,东塘在生活服务上有优势,窑岭则在娱乐休闲方面处于上风。难道是娱乐休闲业务的繁荣为窑岭拔得头筹做了大贡献?

对此,窑岭商圈中团购业务做得最出色的店铺之一——杨世推拿汗蒸养生馆总经理易思维予以默认。易思维十年前开始学习互联网知识,对于网络营销也是相当了解。他介绍,目前,团购消费额已经占到公司总经营的三分之一,且比例还在不断上升。在他看来,随着社会压力的逐步增大,越来越多的人都处于亚健康状态,尤其是白领群体,有缓解压力的需要和意识,又热衷网络消费,因此,在娱乐休闲类项目兴盛的当下,网络、团购成为最主要的营销平台。



▲ 2013年上半年长沙团购细分品类销售占比

趋势

折扣涨近两成,不靠超低价求关注

“再也找不到十几元的电影票和19元的烤鱼了……”不少长沙网友发帖,称3年前的团购低价神话已经不复存在。

事实如此,记者登录各大团购网站发现,目前一张电影票,基本都在30元左右,有些到了影院还要再补10元到20元。团800统计数据也显示,目前团购平均折扣已经从2012年的平均3.5折上涨到了5.2折。对此,湖南省市场营销协会营销专

家王泽海认为,这一现象正常而且合理,在一定程度上反映出,团购网站和商家已经双双放弃了“低价求关注”的心态,“现在市场越来越透明,团购网站也已经被广大消费者所接受,已不需要靠超低价来吸引消费者眼球。同时,消费者的心态也发生了变化,他们在追求平价的同时,更追求消费质量,这大大提高了商家的成本,商家给出的折扣自然会上升。”

观察

餐饮团购人气最旺

长沙团购市场是风生水起,不过,各大团购网站上也不乏无人问津的店铺,甚至一些餐饮店的团购业绩也是吃零蛋。到底哪些行业适合团购,要做好团购有什么讲究?

团800的统计数据显示,长沙团购市场项目排名为美食餐饮、休闲娱乐、酒店旅游、生活服务、商品及其他,分别占比45.3%、28.7%、14.9%、9.3%、1.8%。记者留意到,长沙做得最好的一家餐饮店,今年5月份开出一项团购套餐目前下单已近8万笔,且好评如潮,点评近5000条。

该餐饮店相关负责人

介绍,目前就餐者除了关注“菜品质量”等硬指标外,更关注餐厅的环境、服务,能否刷卡、上网、免费停车,是否可以外卖等“软指标”都是重要参考,而口碑最重要,好评是最好的广告,如何让顾客满意最关键。

“建立一个新品牌时,可以以广告预算的形式做团购促销,客流量可以得到巨大提升。”美团网一位相关负责人则指出,如果产品大量积压,团购促销则是一个消灭库存的好办法。同时,还要注意区分淡旺季的团购促销,如高温炎热可以推出游泳团购,冬季可以推出温泉团购,这样都能事半功倍。

团购小贴士

不要盲目相信折扣率,有些团购网打折力度很大,但它很可能有额外限制,比如一家火锅店套餐价格是88元,但是套餐里不包括很多底料和蘸酱。

多比较同类产品在不同团购网上的信息,挑选出性价比最好的团购产品。

最好在下单之前和商家联系,和商家沟通到位之后再下单。

绝大部分的团购产品有时间限制,有些产品也会有诸如提前6小时团购的规定。

币种	钞买价	币种	钞买价
英镑	909.65	日元	5.9187
港币	78.29	加元	575.16
美元	607.37	澳元	545.8
瑞郎	632.84	欧元	783.75

截至7月24日18时,数据仅供参考

外汇牌价由中国银行湖南省分行友情提供
咨询电话: 0731-82580629
中国银行
BANK OF CHINA
中国银行网上银行提供个人跨境汇款服务

