

# “朋友圈”变“生意圈” “熟人营销”模式方兴未艾



从QQ空间、人人网，到如今的微博、微信，随着网络时代的发展，网络社交的工具越来越丰富。曾几何时，我们的这些朋友圈开始充斥着各种海外代购、高仿A货、护肤品、服装等各种买卖交易，一种新的电商“熟人营销模式”渐渐兴起。

只针对朋友圈，正所谓有的放矢。然而在这个相对较小的圈子里，究竟能获得多大的收益？这种信任营销存在什么样的风险？你愿意为朋友圈的商品买单吗？

## 故事

### 海外代购 无本“Q商”单笔生意赚千元

桃子老家在湖南衡阳，今年年初嫁了位意大利老公并随之定居海外。刚到意大利，由于人生地不熟，语言也不过关，找工作成了最大的难题。长期窝在家里的她为了打发大把空闲的时间，决定找点事情做。

“想着自己在国外，有这样一个渠道，也经常有国内的朋友要我带东西，代购的想法随之冒上心头。刚开始就是通过QQ空间发布信息、产品介绍，没想到反响还不错，很多朋友评论、咨询。”桃子说，一般她会在商场拍些商品图片或者直接在官网上找图发到QQ空间，朋友如果需要得先订货，然后她再去买。稍贵的东西一般要付定金，价格合

适的熟人都会付全款。

谈到收益，桃子显得格外高兴，“利用QQ这个平台卖东西基本不需要成本，而且收益也可观。有一次，朋友要我给她买一个价值1万多的香奈儿的包，仅一笔就赚了1000多。朋友也高兴，因为相比国内的价格，我帮她节省了近6000块钱。”

据桃子介绍，目前她一个月可接到近20笔订单，平均每月可以赚2000-3000元人民币。商品一般都是从意大利直接寄回国内，提取10%的代购费，其他的比如邮费都由买家自己出。

原本只是为了打发无聊的时间，没想到每个月竟增加了一笔不菲的收入，桃子对QQ有了新的认识。

## 现象

### 朋友圈充斥各种买卖 “熟人营销”模式渐渐兴起

已记不清究竟是从什么时候开始，我们的QQ群、微博、朋友圈开始充斥着各种海外代购、高仿A货、护肤品等买卖信息。如今，像桃子这样利用QQ等社交工具做生意的越来越多，更有甚者干脆辞掉工作，专门做起“Q商”、“微商”来。

“一口鲜果业”的店主王伦就是其中的一位。毕业后在IT行业工作几年，今年6月毅然辞掉工作，开始利用QQ、微信、微博专做水果生意，正式加入“微商”行业。

据王伦介绍，水果店的经营模式是产地直供货源为主，市场采购为辅。目前3个人负责，且各有分工。一人负责做页面设计，在线上发布活动、产品信息；一人专门做客服；另外一个朋友则跑产地看货源。

“一般都是客户先下订单，然后我们跟产地联系发货，我们根据订单量采购，以确保货最新鲜的，价格也是采取薄利多销，并且我们走的是长沙同城快递，货送到客户手中的时间很短，同时我们提供了送货上门服务。客户买东西如果不满意的话，包退，所以真正做到了零风险购物。”

这样靠赚朋友的钱销售商品的行为能得到大众支持吗？记者随机采访了10位消费者。其中4人有通过朋友圈、微博等社交平台交易的经历并表示感觉不错，9人能接受这种方式。“不用出门，发个微信，喜欢的商品随后就能到手。而且在朋友那买，性价比还是有保障的。”经常在朋友圈里买东西的李勤就很赞同。

规模初显，消费者热衷、商业模式也逐渐完善，一种新的电商“熟人销售”模式正在兴起。



## 记者手记

### 朋友圈 该不该变生意圈

一条微信、微博，可引来上百条、千条甚至更多的评论。网络社交平台关注度高的同时也产生了巨大的生财效应。一方面有人认为利用QQ、微信这些平台交易是一种创新，比淘宝更直接，更具有亲和力，信任度高；另一方面，也正是这样的建立在信任基础上的营销坑到了不少人，既包括买家也包括卖家。那么朋友圈究竟该不该变成生意圈呢？

长沙市电子商务协会秘书长王英平对此特别赞同，“这样的方式很好，很便捷。那些逃单的只是个例，属于诚信问题。”并表示，“对于商业模式而言，微信朋友圈就是抄袭快，这种营销推广模式难度并不大。优势是利用互联网思维和营销手段做推广，对商家而言只是营销推广工具的更换。”

她还建议，熟人买卖是小众的，未来发展的空间也有限，如果要做大，需要扩大供应链，微信更加适用于做实体店消费券的推广，因为推广的更快，微信主要是做区域化生意，更加容易达成消费。

如此看来，对电子商务而言，固定客源和健康的经营模式是关键。其中诚信更是触犯不得的“红线”。要想在熟人圈做生意就必须放大诚信要求。

■三湘华声全媒体记者  
肖志芳

## 争议

### “质量门”多发 商品信息发布过频惹抱怨

正所谓事物都有两面性，有利就有弊，更何况正在兴起、处于发展阶段的新事物。

一打开朋友圈、QQ群满是商品信息的刷屏，这种强势入侵的方式虽然渐渐影响着不少市民，甚至越来越多的人开始选择通过朋友圈的渠道购买商品，但其弊端也日渐凸显。

“我之前就是经朋友介绍，通过微信在一家水果店买了水果。结果不仅价格比一般的水果超市要贵，水果质量也不是很好。比如橙子50元7个，剥开一点水分都没有。”说到微信买东西，前不久通过朋友圈买水果的黎琪就显得特别无奈。

还有网友爆料在朋友圈买A货的痛苦经历。网友倩倩平时对名品包包十分喜欢，但高昂的价格让这个月薪3000元的小姑娘望而生畏。在朋友圈里发现原价要近两万的包包，只要1600元，当时就想满足下自己的虚荣心，买了一只。没想到用了一个多月，手环就掉皮了，碍于朋友的关系，最后也只能认栽。

更让不少人苦恼的是，每天只要打开电脑和手机，无论是QQ群还是微信朋友圈，全是一些商品信息，“频率太多，感到特别烦，碍于是朋友又不好拉黑，真是影响工作和心情。”也有人如此抱怨。

## 风险

### 信任营销 消费维权难

事实上，在微信朋友圈中做生意，一切都是建立在“熟人关系”之上，一旦卖方货品有问题，或者买方爽约，都存在消费维权无源追溯的问题，买卖双方都存在风险。

“通过QQ平台代购也有很大的风险，怕逃单，交了订金不买，人都找不到。”桃子之前就遇到这样的问题，“有朋友，不是特别熟，微博上发私信叫我代购一套雅诗兰黛的护肤品，交了部分订金，我买了商品准备给她寄过去，最后人都联系不上，自己损失了几百块钱。”

而“一口鲜果业”的店主王伦也表示需承担一定的风险。“我们也是先订价再预售，利润做得很薄，没有把握好行情就会存在很大的风险。如果采购的价格比预售时的价格上涨很多的话，我们就面临亏本。没有人能100%预测到行情，可能就因为一个天气变化就会引起价格变动。比如蓝莓，下雨天产地不能采摘，这样就会导致市场严重缺货，价格也会跟着上涨。”王伦解释。

■三湘华声全媒体记者  
肖志芳