

九块九包邮是赔本买卖？ 原来赚钱方法是这样的

RMB 9.9
包邮

提醒

注意浏览评价
筛选可信商品

看到这里，相信大家都会惊呆了吧，原来他们都是可以赚钱的！原来九块九包邮的赚钱方法是这样的！

既然现在明白了，那么作为消费者，就可以相对放心地去购买九块九甚至更低价格的商品了，这样可省不少钱，而且不用担心会受骗上当。如果你是一个淘宝或者天猫的商家，如果你有资源，那么你也可以去搞一搞九块九包邮的促销活动，从而大赚一笔了。

不过小编还是要提醒一句，因为网络鱼龙混杂，或许会有一些商家借九块九包邮刷单，也有些商家借此销售不太优质的商品，这些情况下小伙伴们就要记得多看评论，筛选信用比较好的商家。

■据互联网的一些事



关注三湘都市报微信
看E报。



经常会有朋友问小编：你说那些淘宝和天猫的商家经常会拿部分商品做九块九包邮的低价促销活动，他们到底赚不赚钱的呀？我们平时去寄个快递都要10元8元了，那他们商品本身的价格呢，这样做会不会亏本吗？如果能赚钱他们是怎么赚的呢？而且不少网购的朋友都担心他们是骗人的。

关于这个问题，小编经过一番研究之后，给出的答案是：一，他们是赚钱的；二，他们不一定是骗人的。



算账

成本五元快递五元，亏大了？

就以女士蕾丝内裤为例说明吧。在淘宝搜“内裤”，会看到排名比较靠前的商品价格又便宜而且还普遍包邮，同时它们的销量也特别好。比如一个天猫商家上架了一条女生内裤，标题为“包邮 透视性感 全透明蕾丝……”，标价为9.4元，一看标题就知道是包邮的商品了，为了避免广告的嫌疑，其他的关键词就不说了。看其销量，这件九块多的商品月销量高达77302以上。

现在我们来解析他们是如何操作赚钱的。价格卖得这么低，应该是厂家或者是一级代理商销售的，那就假设这条女裤的销售价格为5元吧，快递费也姑且算5元。我们个人平时寄快递要10元8元的，如果是公司跟快递公司合作可以拿优惠价的，甚至可以包月——就是比如给快递公司1万元，这个月无论多少、所有的快递全部都包给他们了——如果是量大的公司包月会更划算，就是说，其实快递费比我们想象的可能低很多。这里不算人工和其他开支，一条就要10元了，这样一算，好像是亏钱了。

原理

用“行为经济学”做生意，赚大了

账不能这么算，为什么？因为大家看到的只是表面的东西，如果一个人只买一条那估计得亏了，但是很多人并不是单单买一条的呀，很多人看到便宜的东西就会买2条或者更多，反正都要穿嘛，而且以防过了这次或者就没那么便宜的了，甚至一些客人还会顺带买些该店铺内的其他商品呢。所以说他们的货单价很低，但是客单价很高，综合起来就赚钱了。这就是赚钱的基点了。

顺便说一下什么是货单价？什么是客单价？货单价就是一件货物商品的本身价格，如这条内裤的单价9.4元；客单价就是一个客人所成交的价格，比如一个美女一次买了3条这款内裤共花费差不多30元。部分商家可能前期不赚钱，但是他们这活动吸引了不少人，从而提高了他们的知名度或者拉动了店铺内其他商品的销量，后续也是能赚到不少的钱呢。

围观

9块9算什么，有些商品1块9包邮

举一反三，会发现更多的商品都在利用这个原理挣钱。我们在网上搜“男士T恤”，也会出现很多排在前面的包邮商品。一款标题叫“2015夏男士T恤男短袖打底衫男装修身衣服纯白纯色紧身圆领半袖”的男生T恤，9.8元全国包邮，还可以用淘金币代替部分金钱，实际购买价格更低。成交量也是非常惊人的，高达12506+件。

或许有的小伙伴不服气，说了那么久都是叫我们自己去去看他们的销售情况，那到底小编你自己有没有买过九块九包邮的商品啊？在这里，小编跟大家说，当然买过！而且不止一次哦。小编曾经买过一瓶9.9元包邮的服装清洁液和一个1.9元包邮的手机套。后面那个商品，还利用了优惠，等于说没花钱就包邮了。

