



# 收费会员制如何走远,花钱入会值吗

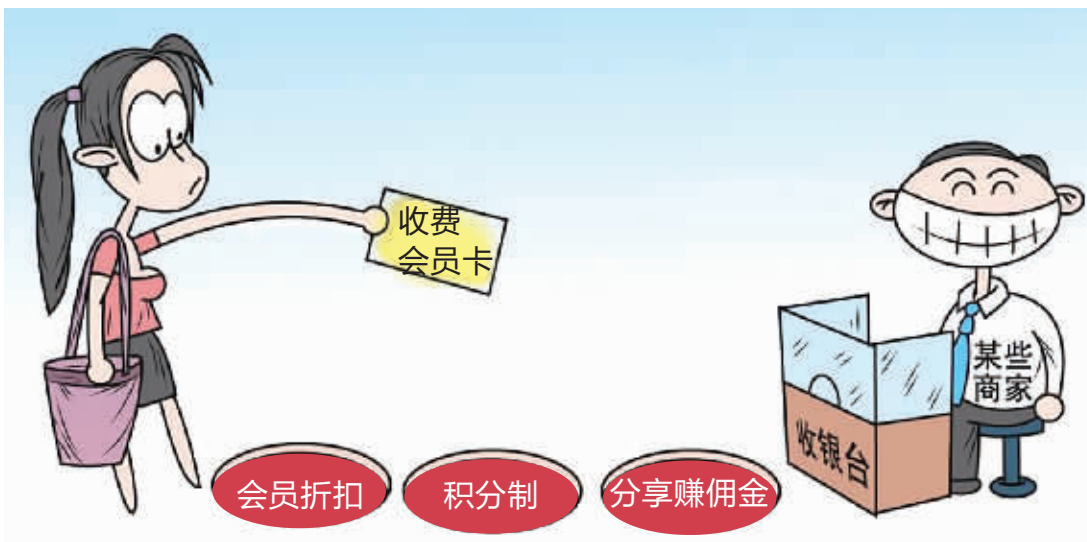
## 算账:近300元入会,需6至9次消费方才“抵值” 观察:商家锁定常客,消费者仍可选择

上周,步步高集团推出了“黑金会员卡”制度。据其公开资料显示,加入黑金会员卡,消费者需首先花88元购买会籍,此后,可享受该集团线上Better购平台上包括分享赚、专享券、包邮券以及专属客服四大权益。

一直以来,会员制都是商家热衷的顾客管理方式。而三湘都市报记者注意到,越来越多的商家开始推出“收费制”会员,价格从几十元至数百元不等。与过去填个电话或在网上注册一下就能开通的会员资格相比,无疑提高了门槛。

缴费入会,对大多数消费者而言真的实惠吗?如果冲着会员低价商品而去,到底在某一商户中,要消费到何种频次办起会员卡来才称得上划算呢?

■记者 朱蓉 实习生 彭格欣



### 现象

#### 多个商家推出“收费会员制”

9月17日,记者在步步高集团黑金卡会员制度的相关详情页上看到,9月黑金卡持卡人可享有的专享优惠券包括超市、联合利华、清风制品和进口红酒券各一张,面额均为20元。

而该卡持卡顾客如分享相关商品促成了实际销售,还可获得不同比例的收益,如,一款售价32.9元的坚果可获10%佣金,售价69元的保温壶可获15%的佣金。据了解,这也是本土超市品牌中推出的首个收费会员制。

事实上,热衷于“研究”收费会员制的不仅仅是零售商。三湘都市报记者在采访中发

现,在长沙,包括餐饮商家、书店等各类商户都推出了类似的收费会员制度。

在CFC富兴时代,记者就了解到,西贝莜面村的会员资

格需花299元进行购买,权益年限为一年。“如果您经常到店消费,办卡会比较划算哦。”该店服务员一面热情地推荐,一面解释,花费的299元并非大多数餐饮商家推出的可享会员权益的一次性充值最低限额,而是“花钱购买会员资格”。

相较于上述商家近百元起的会费,西西弗书店的会费则显得秀气了不少。据该店店员介绍,消费者一次性充值200元至3000元不等可享受会员权益,其中,10元为会费不可消费,其余储值为卡内可自由消费金额。

此外,还有如星巴克、沃尔玛山姆会员商店等多家商户正在推行收费制会员制度。它们之中,有的为入店消费门槛,有的则与其他商户一样,是可享受相关优惠的权益。

### 算账

#### 近300元买会员 需约6至9次消费才可“抵值”

冲着眼花缭乱的优惠,动辄花上数十元至数百元购买会员资格真的划算吗?三湘都市报记者以网红餐饮西贝莜面村的会员卡为例,算了这样一笔账。

根据西贝的会员规则,部分菜品可以享受会员折扣优惠。据统计,其店内使用的菜单共计推出44道菜品,可享受会员优惠价格的菜品为15道,占比仅34%左右。而该店线上菜单共计61道菜品,可享受会员价的菜品为19道,占比仅为31.1%。而优惠价格根据菜品和售价的不同,在1元到20元之间。

此外,商家的开卡礼为三张菜品礼券和一张60元生日礼券,共价值224元。即使会员在生日当天进行消费,可一次性使用完224元礼券,仍余下的75元开支需要另外进行多少次消费才可抵消?按该品牌线上点餐的所有会员价菜品计算,19道菜品的优惠金额总值为97元。也就是说,如按正常一家三口前往消费,一道大菜、三道小菜的点餐标准,需再消费5至8次才能赚回这余下的75元。而按照西贝的积分制度,西贝会员至少需要消费满1000元才能获得一张50元代金券。这就是说,当一位消费者决定花299元办理一张西贝会员年卡,她需要反复消费6至9次才有可能打平其开卡的开销,而从第7次至第10次消费开始,才开始真正享受到商家给予的会员优惠让利。

除了西贝,关注度也同样较高的星巴克一年要价98元的星享卡基础礼包划算吗?记者从星巴克官网了解到,购买此基础礼包后,消费者将得到饮品买一赠一券两张、早餐时段饮品半价券三张、指定商品30元优惠券一张。此外,星巴克会员将会得到定期推送的商品优惠券。按照消费者每次均购买35元一杯的香草风味拿铁进行计算,在用完两张“买一赠一”和三张早餐时段半价券后,消费者享受的总优惠金额为122.5元。从优惠了的122.5元中扣除98元会费,总体来说,消费者在购买了5杯饮品后仅得到24.5元优惠。

### 行业

#### 先“吃螃蟹”者已有所成

需要特别提出的是,在零售领域,收费制会员在我国电商平台以及国外的零售卖场而言,其实并不是一件太新鲜的事情。

截至目前,淘宝、苏宁易购、京东三大互联网电商平台均已分别推出收费会员,价格在每年88元至299元不等。三湘都市报记者注意到,上述三大电商平台的会员权益中,最吸引人的为免运费券、会员购买折扣两项。对消费者而言,购买电商平台的会员资格后,消费门槛降低不少。不需出门,无论订单金额的大小,因为没了运费的后顾之忧,下单的时候更“爽快”。

三湘都市报记者还采访发现,不少电商平台经常与付费消费观念已经十分成熟的视频App进行“打包促销”,以激发消费者办卡的兴趣。据了解,如淘宝“88会员”,就可同时享有优酷视频网站会员、饿了么会员等服务。就在不久前,苏宁易购也与腾讯会员共同推出了联合

会员,消费者花98元即可同步享受苏宁易购VIP会员与腾讯视频会员的双重权益。

电商平台上付费会员的发展速度可以用“惊人”两字来形容。于2016年1月正式上线“PLUS会员”的京东,是国内首家推出付费会员制度的电商平台。到2018年9月,京东首次公布了PLUS会员数量,突破1000万。而在2018年4月,已推出Prime会员13年时间的亚马逊也宣布,其全球会员数量破亿。

而刚刚进入湖南市场不久的山姆会员商店,也是收费会员制卖场的鼻祖式零售商。日前,该品牌在原会员会费每年260元的基础上,又推出了卓越版会员,会费高达每年680元。据其官网显示,目前,山姆会员商店在中国拥有超过500万付费会员。而沃尔玛湖南的相关工作人员向三湘都市报表示,自进入湖南市场以来,其会籍销售情况较为理想,呈现逐年上升的趋势。

### 观察

#### 商家锁定优质顾客,顾客仍可用脚做出选择

8月27日,美国最大会员制仓储超市COSTCO正式进军中国大陆市场,并在上海开出首家门店,会员售价每年299元。开业当天,“COSTCO开业首日被挤爆”话题迅速登上微博热搜。然而,就在几天后,“COSTCO会员排队退卡”以同样的热度被关注,颇有点戏谑的味道。

业内人士表示,一直以来,对面向所有顾客的商家而言,付费制会员是筛选并锁定优质顾客的方式,“一旦成为付费会员,在同等条件下,顾客会选择这一商户的概率就变大许多,既成为了固定的客源,缴纳的会费又变成了纯利润。”

曾经同时拥有京东、淘宝、西贝等多个商家付费会员的王先生对记者表示,“去年在营业员的推荐下办了一张西贝的卡,但办了以后发现自己并不是经常去消费,299元的会费不太实惠,今年没有再办了。”

对大部分商家而言,会员数之外,付费会员的续存甚至更为重要。“要让付费会员感到物有所值,持续付费,这样才能既做好了生意,又赢得了口碑。”上述业内人士认为,虽然成本高了一点,但付了费的会员对商家也并不意味着万无一失,他们依然会用脚做出自己的选择,“而通常,这种情况在愿意付费成为会员的优质顾客中经常出现。”

### 中国福利彩票 3D 开奖信息

2019年9月17日 第2019253期 开奖号码: 2 8 1

湖南省中奖情况

类别	中奖注数	单注奖金(元)	中奖金额(元)
单选	456	1040	474240
组选三	0	346	0
组选六	1333	173	230609

注:开奖信息以湖南省福利彩票发行中心正式公告为准!

### 中国福利彩票 双色球 开奖信息

2019年9月17日 第2019109期 开奖号码

红球: 28 07 06 17 31 03 蓝球: 10

奖池累计金额: 862636404 元

奖级	中奖条件	中奖注数(全国)	中奖注数(湖南)	单注奖金(元)
一等奖	○○○○○●	5	2	8306978
二等奖	○○○○○○	218	12	94810
三等奖	○○○○○●	1579	81	3000
四等奖	○○○○○●	86504	3413	200
五等奖	○○○○●●	1598625	62032	10
六等奖	○○○○●●	9087920	371501	5

注:开奖信息以湖南省福利彩票发行中心正式公告为准!