

这个比价网站 500多家一线商城与其合作

记者 薛智谊

“打开我们的APP就可以全网对比价格了。”华孟笑着说，“慢慢买还有历史比价功能呢，随时可以掌握商家调整的价格。”

华孟是余姚市上易网络有限公司总经理，一位IT创业老兵。在不少企业尝试做电商等互联网平台，为此烧钱不计成本时，慢慢买却定位为一个帮电商网站引流的比价网。虽然地处县级市余姚，却吸引了全国上千万以80后男性为主的用户。

让用户明明白白消费，帮助消费者省钱，慢慢买APP目前月活跃用户100万以上，在比价网领域做到了全国第一。

起步时只有2名员工

2001年，华孟在余姚创办了地方门户网站——余姚生活网，收获了人生的第一桶金。

当时，淘宝网刚上线，国内电子商务初露端倪，华孟敏锐地嗅到了电子商务的发展前景，他有了转型做电商的大胆想法，将余姚生活网的股份出售，开始了第二创业。

基于慈溪、余姚的小家电产业优势，华孟创办了慢慢买家电网，想把家电产品聚合起来，通过网站帮用户筛选销量、口碑好的家电产品。

2010年7月初，公司在余姚市阳明电商园开张，当时只有2名员工，办公室是一间30平方米的小房间。

由于家电是低频消费产品，推广时难度较大，华孟想到了转型。

2011年4月，华孟把慢慢网家电网变为比价网，没想到网站一上线就深受用户喜欢。

让消费者不花冤枉钱

2016年3月，慢慢买推出了APP的1.8版本，率先向移动互联网转型。

用户只需输入想要购买商品的品牌和型号，慢慢买就可以将此商品在各个网站的售价一网打尽，用户无需下载一个个的购物APP进行比较，这大大提升了消费者的购物效率。

慢慢买最受消费者喜爱的功能是查询商品历史价格，特别是双11期间通过慢慢买能轻松识别商家的虚假促销，使消费者在网上购物不花冤枉钱。这个小小的APP里，还设计出不同的频道，如以发布各大网站促销商品的省钱控、淘宝网9.9元包邮的白菜价等。

华孟说，慢慢买可以做到每分钟十万级的报价更新，运用大数据，对商品的销量、价格趋势和全网评论，作出数据分析，为消费者提供中立的消费决策服务。

比价的核心是购物搜索引擎，有很高的技术门槛，在技术团队努力下，慢慢买比价网多项搜索技术均领先于同行，获得由国家版权局颁发的多项计算机软件著作权登记证书。

目前，慢慢买与国内主流电商建议长期战略合作伙伴关系，如京东商城、天猫、亚马逊、淘宝网、国美在线、苏宁易购、考拉等，网站上收录的在线商品量超过上亿款，与国内一线商城合作数量超过500家，涵盖全网商品评论超过2000万条。2017年度为合作伙伴总计完成数十亿的销售额。

慢慢买已成为全国行业内知名的比价平台，网站注册用户超过千万，APP安装量超千万。



数据服务是个大市场

这些年，比价网层出不穷，如阿里推出的一淘也曾是慢慢买的竞争对手，但现在一淘早已转型为返利网。为什么只有慢慢买一家独大？

这是坚持的结果。

华孟说，他一直坚持小步快走、量入为出的发展思路，靠自有资金慢慢地投入、发展，用工匠精神做好网站，用一个个小成功不断地坚定自己的信心和公司发展的方向。

2015年6月，一家社区型网站——广州妈妈网想转型做电商平台，在定价时要参考京东、天猫上销售的一些产品价格，找到慢慢买给他们的产品做定价分析。

这笔业务让华孟找到了新赢利点——数据服务。

此后，慢慢买利用多年的数据积累和强大的数据挖掘能力，开始对外提供比价API云服务，目前已经和中国移动、松下、得力等100多家企业开展数据分析合作。

2017年7月，慢慢买在杭州滨江区成立了分公司，招聘了一些数据分析、人工智能等高端互联网人才。目前公司员工有50多人。

“我们定位为数据分析公司，为用户提供购物决策服务，为电商企业提供定价策略服务。”华孟说，这将是一个广阔的市场蓝海。

快问快答

1. 你如何看待所处行业的发展趋势和创业机会？

移动电商的生态越来越多样性，除淘宝、京东外，又冒出了拼多多、考拉、云集、小红书等新的电商平台。平台越多，对我们这类第三方导购平台来说机会更大，在市场中的话语权也越大。

2. 简单介绍公司的商业模式？

慢慢买是一个帮助消费者全网比价、折扣推荐的平台，帮助淘宝网、京东商城等电商平台导入流量，按成交收费，从电商平台或卖家处而非从消费者处赚取广告费。

3. 如何评价公司产品的创新价值？

通过数据分析为消费者和企业提供更好的决策服务。就比价系统而言，我们提供了横向（多平台比价）和纵向（历史价格）两个维度帮助用户做购物决策。