

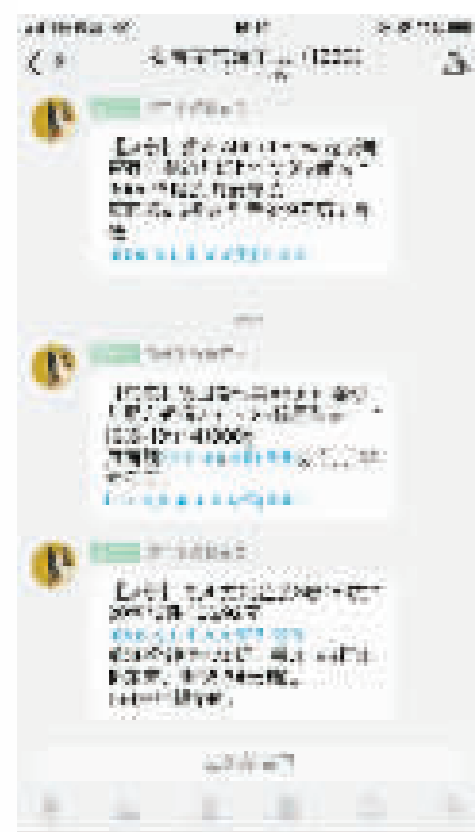
职业“羊毛党”月入上万元不是梦？ 对他们来说天天都是“618”

记者 朱一诺 谢斌

花 0.71 元买到原价 1099 元的小白智能机器人早教机；花 9 元买到原价 1099 元的负离子乳胶枕；花 118.69 元买到原价 1148 元的破壁料理机……有一群生存在互联网灰色地带的“职业羊毛党”，日常利用电商平台的运营规则甚至漏洞，“偷”取优惠，套取差价，赚取佣金。在他们的眼里，天天都是“双十一”“618”。

当大多数人“薅羊毛”仅仅是为了省点钱时，当“个体羊毛户”还在花大量时间互点“叠猫猫”时，当大家因通过群内优惠券买到便宜的商品而沾沾自喜时，殊不知自己已经成为了“职业羊毛党”们的“羊毛”。

网络江湖上，一直有“羊毛党”月入上万元，甚至月入数十万元的传说，他们到底是怎么赚钱的？



1

抢购优惠券的专业户

不难发现，QQ、即刻上的优惠券分发群都设置了禁言，没有禁言功能的微信群，群主也会严肃地告诫群内不允许聊天、发广告，群里所有的优惠券信息皆来自于群主。

那么，这些群主的优惠链接又是从何而来？群主们为何愿意花时间向群成员免费提供优惠信息？

记者混入了几个“优惠券群”，并成为了几个职业“羊毛党”的下线，从他们的教学中探听到了月入过万元的神奇操作方式——下载优惠券APP。

“我们这里既省钱又赚钱，平时发发朋友圈就能赚钱。我因为要带孩子，一个月只赚几千元，能力强的、努力做的人月入几万元很常见。”职业“羊毛党”Amy（化名）让记者下载了一款名为“蜜源”的APP，通过它可以直接搜索到手机天猫、手机淘宝和聚划算的各种优惠券，无论自己领券购买还是其他人通过你发出的链接领券购买，你都可以获得一定的佣金，而且佣金可以直接提现。

在 Amy 发给记者的操作教学案例中，一款淘宝上标价 1148 元的破壁料理机，在蜜源 APP 上竟然能领到 1000 元的优惠券，再回到手机淘宝购买，最终结算价仅 148 元，再加上 29.31 元的佣金，最终到手价仅 118.69 元，优惠力度之大令人咋舌。

为什么会有这样超额的优惠券存在？这样大力度的优惠，商家还如何获利？“这是漏洞，是隐藏起来的优惠券。主要是商家自己设置错误导致的漏洞，所以，商家其实是会亏本的。”Amy 笑道，“这种大额优惠漏洞就是大家所说的‘神单’，‘神单’每天都有可能出现，但要靠手速，平时要时刻关注会员群才有机会。抢到就真的是赚大了。”甚至，假设 4000 元的东西，抢到了 1000 元的优惠券后自己买下，标价 3500 元拿出来卖，只要卖得出就能获利。

有规模的会员教学群，还特别制作了教学小视频，整理了有序的操作攻略。

2

发展下线坐收渔利

既然掌握了众多优惠券的获取方式，这些职业“羊毛党”为何还要如此热心、耐心地花大量时间，把这种“秘诀”交给别人？

记者发现，下载蜜源 APP 后，需要输入邀请码或邀请人的手机号才能注册成功，另一同类型优惠券 APP “粉象”也是如此。也就是说这两款 APP，必须有“前辈”领进门才能使用。

“我们发展下线不收代理费，因为你的下线买了东西或者赚到了佣金，你也有佣金可以拿，拉的人越多，你赚得也就越多越轻松。”Amy 毫无保留地将 APP 首页“赚钱计划”告诉了记者，并耐心地向记者解读了操作规则，“实话跟你说，我想升运营商，晋升后能拿到的佣金会比较高。”Amy 补充道，晋升为运营商不需要花钱，只需要根据规则完成一定拉人指标和佣金指标。

如何发展更多的下线？Amy 大方地将她所知的获客引流方式悉数教给了记者。

事实上，记者发现，在茫茫微博海洋里就混迹着不少努力发展下线的职业“羊毛党”。他们会在任何提及“优惠”“618”“便宜”“减价”“白菜价”“薅羊毛”等关键词的微博下面贴上“神单”截图吸引关注，并表示加微信可以免费拉入优惠群。总会有不少人被优惠诱惑而来。

另外，职业“羊毛党”还通过免费提供电影、电视剧、小说资源等福利，吸引用户来加微信好友，并在朋友圈中发布优惠券。

除了乐此不疲地在微博中评论、



3

凑单是必会技能

除了运气好抢到“神单”，Amy 还友情提醒记者，“一定要学会凑单！”

从 Amy 提供的凑单教学内容中，记者提炼了其中精髓——平行叠加。

所谓“平行叠加”，是指商品价格下方的领券（例如 199-100 券）与店铺促销（例如两件 5 折、满 99-50 元）可以叠加。简单来说，就是“618”“双十一”“双十二”“年货节”“3.8 女神节”“520 亲子节”“9.9 大促”等特殊时期的活动券（津贴）可以和店铺其他满减、折扣促销（大额店铺券、品类券、店铺活动）叠加使用。

所谓津贴，最普通的淘宝买家，基本上都知道今年“618”满 300-30 元的购物津贴，只要加购满足 300 元，就能减 30 元。不要小看这类津贴，一定要尽量凑 300 元的倍数。

所谓大额店铺券，如今年“618”万券齐发中的五折券，有满 2000-1000 元、满 600-300 元、满 399-150 元、满 199-100 元等，抢到与否，全凭人品。

所谓品类券，以服饰类满 600-50 元为例，如果购买服装凑足 600 元，就至少能获得满 600-50-60 元的优惠（两个 300-30 津贴）。也就是买 600 元衣服，至少可以省 110 元。

所谓店铺活动，大促期间，一般店铺都会有几件几折、立减、第二件 0 元，或者第二件半价等活动，这些优惠叠加起来能省不少钱。

以去年双十一的一个“成功案例”为例，购买当天标价 71 元一支的美国进口艾维诺润肤乳，先抢到一张满 299-150 元的五折券，店铺活动 0 点前 15 分钟第二支 0 元（同样也是五折），再凑当时双十一满 400-40 元的津贴，最划算的方式是凑单购买 6 支，满足 400-50 元，同时用掉五折券，这样算下来只需花费 22.47 元（71*6/2（第二支 0 元）-150（券）-50（津贴）），如果再用掉金币、签到、拆红包等小活动获得的红包（14.79 元），最终实际付款 7.68 元就能买下 6 支上述润肤乳。

只要下手快，用心凑，拿下优惠订单不是梦。电商平台的花式玩法将用户花费在抢券、算优惠的时间碎片化，模糊了他们的时间概念。在大促销售轰轰烈烈的狂欢氛围下，已经弄不清是氛围影响了他们，还是他们“炒”起了氛围；在鱼龙混杂的“薅羊毛”大军中，也分不清是谁“薅”了谁的“羊毛”，又是谁被谁“薅”了“羊毛”。