

蜂拥抢购、加价倒卖 “网红”要有“内核” 才能降“虚火”



衣服遭哄抢、奶茶排长队
不少消费者惊呼“看不懂”

近日,优衣库与潮流艺术家KAWS的联名合作系列产品发售。线上发售没多久便被“一抢而空”,网友拍摄的视频和图片显示,有的门店卷帘门还未完全开启,顾客就从门下爬进店内开抢,甚至扒走模特身上的衣服。

不少消费者惊呼“看不懂”。“不就是一件印有特殊图案的衣服嘛,有啥好抢的。”在上海工作的潘成说。

与优衣库火爆程度不相上下的还有大白兔奶茶店。记者在位于上海马当路的凯德晶萃广场3楼看到,尽管是工作日下午1点多,这里依然排长龙,在队伍最前面的顾客排队时间超过3个小时。

工作人员表示,店面通过发放手环的方式排队,每人限领一次手环,不可重复领取,一人限购两杯奶茶,每小时大约发放100个手环。

没有买到的消费者翘首以盼,买到的消费者第一时间拍照发朋友圈。“大白兔是童年的记忆,只吃过糖,没喝过奶茶,很想尝个鲜。”上海市民陈女士说。

助推“网红”虚火
推手、跑腿、黄牛“一条龙”

有的“网红”背后是一条完整的利益链:社交媒体上的水军推手炮制热点,跑腿代购助推排长龙,黄牛加价倒卖甚至已经“App化”。

业内人士告诉记者,有意打造为“网红”的店铺和品牌,一般在新进入一个城市或者发售新的系列产品时,会提前联系生活方式类和美食类微信公众号、微博账号、抖音账号投放广告,看起来仿佛是“素人真实体验”,其实是从几千元到数万元的报价“堆就”。通过一些强烈刺激性的词语宣导,为品牌和产品贴上“流行”“当红”“火爆”等标签,吸引消费者前往实体店消费。还有一些品牌,为了强化“大排长龙”的噱头,甚至还会雇用“黄牛”来捧场,刻意营造出“产品非常抢手”的形象。

一名网络平台的跑腿代购员告诉记者,一杯19元的大白兔奶茶、21元的大白兔提拉米苏奶茶,在线上可以卖到60-80元,消费者可以直接通过App里的“跑腿代购”下单。“我接单,找几个亲戚一起排队,一天可以送出去大约10杯,赚几百块,比跑腿送其他商品强得多。”

记者在某交易二手潮流品牌的App上看到,炒作“网红”限量产品已经形成了一条成熟的产业链。发售不过两天,优衣库本次联名系列已经被加价销售超过1400单。部分优衣库联名系列的产品被炒到一倍以上的价格,还提供平均成交价格供消费者参考是否需要“逢低买入”。

一名资深“黄牛”认为,一般加价余地大的是发售量小的全球限量联名系列产品。“这种一般不安排补货,加价余地更大;知名品牌都提供七天无理由退货,即使最终无法加价卖出去,也不至于砸在手里。”



练好内功是关键
过度依赖市场营销迟早会凉凉

业内人士认为,互联网等科技革命不断激发出新灵感,服务新业态层出不穷。衣食住行行业更是容易产生“网红”的温床。只是,当一阵风吹过,还有多少人愿意为“网红”买单。

其实,“网红”过山车似的由盛而衰的案例并不少。一种是品质不过关,比如“Farine”面包店因使用过期面粉被监管部门勒令关停;“一笼小确幸”中央厨房违规加工一款名为“拿破仑”的点心,加工过程中受到沙门氏菌污染,导致71人食物中毒。

另一种是新鲜劲儿散得快,比如曾经排队数小时的“赵小姐不等位”,有不少顾客是冲着“店主为了满足妻子吃饭不等位而开这家店作为礼物”的品牌故事去“拔草”。还有“泡面小食堂”,尽管泡面种类比日常超市丰富,店内墙面贴有不少文艺短句,但是一些“打卡”过的网友吐槽:就是来拍几张照片发朋友圈,论口味不会再来第二次;“泡面+配菜”吃一碗几十元,有点坑人,生意冷清或在意料之中……

“网红”该如何摆脱被下一波“网红”替代的命运?复旦大学新闻学院副教授沈国麟认为,想要告别短暂的“保鲜期”,真正成为“百年老字号”,需要的是真实的口碑和忠实的顾客群,换言之,店家要在“看不到的地方”练好内功,而不能做一只“绣花枕头”。

上海市商业经济学会会长齐晓斋也表示,消费者在选择“网红”时看中的是创意、颜值,可谓见仁见智。但是“网红”也要有“内核”,过度依赖市场营销等外部烘托,迟早会凉凉。
据新华社

宁波晚报 房产

买房卖房就上 万家

权威资讯, 真实房源, 靠谱服务

—— 宁波晚报·万家网正式上线

惊爆特推房源
尽在万家

- 荷花二村 45.88m² 112万
核验码: 201906163302120004
- 钱东小区 54.04m² 116万
核验码: 201902193302030001

更多海量房源请上万家……



覆盖宁波晚报移动端微信矩阵

由宁波日报报业集团旗下的宁波晚报倾力打造的房产交易全媒体专业平台。网站为购房者提供一切同安家置业有关的:买房、卖房、租赁、资讯、业主委托、购房指南、房源信息查询、信息发布等方面的服务。



扫码或打开宁波晚报官微及宁波晚报生活号、宁波晚报地产号、宁波财智圈、宁波宝贝、宁波晚报升学通即可。

合作热线: 童老师 13958310118
 万家网网址: http://fang.nbwbw.com