

移动互联网时代的“倒爷” 看看无货源店铺如何“剪羊毛”

今年双十一期间,一则“羊毛党”薅垮天猫网店“果小云旗舰店”的消息,引起了广泛关注。媒体深挖发现,该店铺在天猫认证公司的股东名下拥有10家公司,其中两家主营“无货源店群”。果小云旗舰店出现定价错误,导致被“薅羊毛”,也是因为在设置“一键代发”软件时出了错误。

外界对果小云的质疑仍未结束,不过,大家倒是借此机会认识了一种商家“剪羊毛”的方式——无货源店铺。新快报记者深入了解后,才发现这是一种充满争议的网店经营方式:有一般网店商家称之为“吸血虫”,但确实有人靠它成了“无需本钱、月入数千”的网络兼职;电商平台对它“又爱又恨”,不断用各种规则调整来限制它;还有一部分人专盯着无货源店铺经营者,以软件、培训、教材之类的名义反“吸其血”。 ■新快报记者 郑志辉

什么是无货源店铺?

一般人并不熟悉的这个词汇“无货源店铺”,在百度或者微信上搜索一下,才发现有如此多的介绍和分享文章。事实上,跟这些店铺经营者深入交流一下,就知道它并非什么新东西,已经低调潜行了好几年。

无货源淘宝店铺模式的定义,从名字上就能看出,它不需要货源也能开网店。简单来说,就是开一个自己的网店店铺,再利用人工或软件收集各大电商平台上的热销产品,进行合理加价后再上传到店铺中出售。有买家在店里下单后,去找上家店铺拍单,填上买家地址,让上家直接代替发货,其间的差价便是赢利,不需要有库存、发货,更不必装饰、推广(店铺)。因此,有人说自己就是个“分销商”,也有人自称“全网货源”。

介绍到这里,可能有些消费者会想起,早年的淘宝、京东,到近年来的拼多多、亚马逊,在搜索商品时,都会不时见到一些售卖商品介绍页非常相似甚至一模一样的店铺,不同的只是价格和成交量数,其实当中不少就是无货源店铺。

这类店铺近两年突然多了起来,一方面是不同电商平台红利期的更迭,而且手机购物用户往往不经认真比价就匆忙下单;另外就是相应的采集软件、工具也越趋强大,能一键采集全网商品并根据不同平台的规则调整持续更新。

看似一本万利,真的那么好赚?

据经营着8家无货源店铺的“老表”介绍,他们每天的工作基本上就是采集—聊天—拍单—发货,前期刚学习的时候需要付出一定时间,后期操作成熟后每天抽出三四个小时打理店铺就行。收入方面,一个成型的无货源店铺的利润相当于二线城市普通白领的水平,月利润在两三千元左右,可以当份兼职。如果没有好的工作,想当全职做的话,就得开网店做店群了,单量稳定的话月入万元还是可以的,毕竟投入成本近乎无,所赚的也都是差价,只是付出的时间也倍数增加了。

“敬老院大当家”说,无货源店铺成本前期需要一定的资金周转,其他最大成本就是店铺成本、宽带、电脑等。另外,现在是拼多多的红利期,“淘宝商家早就超过一千万家了,红利期早就过去了,所以才说淘宝现在不好做。拼多多不一样,买家已经超过4亿人了,卖家才刚过百万,这中间的缺口是巨大的,而且因为拼多多发展得太快,这个缺口还在越拉越大。即使红利期结束了,离饱和还有很长的时间。”

做了五年跨境电商的CN17362说,2019年应该做亚马逊无货源店铺,“通过采集国内各大电商平台的产品数据,通过技术修改,标题优化等,符合国外买家的购买习惯,上传到亚马逊店铺,从中赚取价格差。在我们眼中的20元英镑,对于国外买家来说和20人民币没什么差别,这主要就是汇率的问题,同样也是平台的优势所在。”



■廖木兴/图

与平台、规则的斗争

有心动者担心无货源店铺是否违法,比如说今年1月1日起实施的《电商法》。圈内人认为,《电商法》的出台,一定程度上是为了解决假货泛滥的问题,要求在网上开店的卖家必须要有营业执照,发现假货后可直接定位到责任人。无货源店铺只要办了营业执照,就不违反电商法。

从电商平台的角度来看的话,“敬老院大当家”认为,电商平台会支持无货源模式进行发展,因为平台上面卖家越多,对其最直接的收益就是增加了整体营业额;再者,一件产品每多一个卖家中转销售,对于平台都相当于增加了一份收入。平台既然想盈利,就不会舍弃无货源店铺。实际上,京东去年开放个人入驻平台,以及今年开通的新社交电商工具“京东云小店”,都在鼓励用户开无货源店铺创业。

有心剪羊毛,就更易被剪

从上面这些无货源店主的分享可以看得出,这并不是什么一本万利的生意,最多只能算是份兼职收入,还要持续有单和经营得法才行。

不过,网友们常常在各种网络推广看到的却是另一种说法:“日入200+、月收3000+,把握共享经济的最后红利”、“白捡钱的爽快!当今最潮商业模式!”、“无货源店铺,适合新手的创业项目,每天两小时开启副业人生”……

知情者透露说,这是在剪无货源店主或者想不劳而获者的羊毛。其实点进去后就能发现,这些文章大同小

尽管如此,众多无货源店为了攫取利益,往往会大打价格战。只要高于成本就会销售商品,扰乱市场应有的价格秩序,原本正常的商业模式,会被冲击得七零八落。像近期就有消费者反映,自己被拉入一个京东的折扣优惠群,每天抢优惠券买买买得不亦乐乎,直到某天才发现,领完30元优惠券后以9.9元买到的水垢清洗剂,在别的平台上只卖“9块9包邮”。而且,这些无货源店随时都有关店风险,售后服务无从谈起。商品一旦出现质量问题,消费者也无法保障自身权益。

电商平台肯定不能完全无视,淘宝2017年3月发布的《滥发信息规则》就举例,重复铺货和重复铺货式开店都属于信息重复违规;今年4月,淘宝又发布公告称,发现部分卖

家以不正当手段批量复制他人店铺的商品,通过购买他人店铺内商品完成自己店铺内交易的行为,存在重复铺货、类目错放、售后服务无法保障等多种风险,严重干扰市场正常运营秩序,影响买家购物体验。淘宝网将对存在上述行为的异常店铺执行下架全店商品等处置。

除此之外,不少像果小云所抄袭图片的源商家,会直斥这些无货源店是“吸血虫”,因为这些店铺必然要用到的抓取工具、软件,往往都是一键将源店铺辛苦制作的素材(图片、视频等)批量搬到自家网店,属于严重的知识产权侵权行为,也是平台重点打击的目标。对此,一些抓取软件开发商也会特别告诫商家,在采集商品的时候,要明确一些类目最好不要上,比如女装、化妆品、食品等。

铺做不好,到时中介们还会给你介绍一套“系统、科学、完整、高效的运作流程和管理体系”,当然,几千元到几万元的培训费、教程费也是少不了的。

无货源店主们的经验之谈是,并没有什么神奇软件能一夜致富,一些非常好用的采集软件可以千元左右就能买到,而且也只是店铺的一个辅助工具,最终能否长久运营和稳定利润,靠的还是精细化运营,成为某个品类的精品店铺,而做多个店铺也不如做一个精品的店铺。