

【材料 4-3】消费者为什么要“团购”？

团体采购(简称团购)是近年来新兴起的一种消费者购买商品方式,指一定数量的消费者以团体的形式向厂商一次性购买商品。通过团购形式组织起来的消费者因为人数众多,不但可以低于市场价格从商家购买商品,同时也可以获得商品质量和售后服务的保障。

团购消费兴起于 21 世纪初期,最初是由一些网友自发在网上联合起来集体与销售商砍价。经过一段时间的发展,这种消费形式深受消费者、商家喜爱。

团购未必是最有效的消费方式,毕竟消费是一个相对独立自由的个性化行为。但事实说明,在每一次具体的团购消费行为中,消费者确确实实得到了实惠,尤其在价格方面。而且“团购”改变了消费者的弱势地位,增加了与厂商谈判的砝码,使厂商对消费者的意见更为重视。同时,团购促进了消费者之间的交流,扩展了信息渠道,厂家、经销商稍使手段,就可能被“团购”里的“侦察兵”发现,因此没有商家敢“犯众怒”在质量上瞒天过海。

资料来源:张俊等,《市场营销:原理、方法与案例》,北京:人民邮电出版社,2019 年出版,内容有改动。