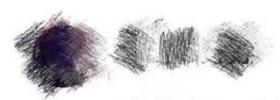
前段时间被人安利了唯品会

,不过一直没下手,说实话是因为跟不少人一样,觉得唯品会就是个冷门平台,规 模比天猫

京东小,价格自然也便宜不到哪去。不过最近朋友却告诉说,在唯品会拿"白菜价"买到了大牌鞋,让人听了有些"蠢蠢欲动"。

为了验证想法的对错,判断是否值得上车,特地去网上一探"底细",才发现了唯品会不为人知的一面。



9 🖒

我的东西大部分都是唯品会买的,看好的时候先不下单,收藏以后比较几次, 摸出降价规律再买,买贵了,申诉就可 以退款,退款秒到,还可以上门取货, 客服态度也挺好。用了10多年了,一般 就是羊绒丝绸孩子的东西,…全文

回复> 2021年12月03日

比如这位已经摸清网购降价规律的网友,她就提到"大部分都是唯品会买的,一旦买贵可以保价,退款秒到,还可以上门取货,客服态度也挺好。用了10多年了,只买适合自己的,质量有保障......"

还有这位网友一直在用唯品会:"14年就开始唯品会,开通VIP不仅每一次购物有折扣,无运费,退换货超级方便。"



15 🖒

14年使用唯品会到如今, 开通VIP不仅每一次购物有折扣, 无运费, 退换货超级方便。记得去年买了一个热水袋, 使

当然更多人还是冲着价格实惠去的,比如这位:"以前不知道,现在发现是真不错,大牌特卖对我这种又想要大牌,又想要便宜的人太合适了"……





支持飞哥,其实我也常用唯品会,以前不知道,现在发现是真的不错,大牌特卖感 觉对我这种又想大牌又想便宜的人,太合

这就有些奇怪了,网上的真爱粉这么多,为啥身边却很少人用?为此特意去查了查 唯品会的相关资料,原来根据唯品会2021年第三季度的财报数据显示,目前平台的 超级VIP高价值会员同比增长已经超过40%,这些用户的消费贡献占全平台的比重 超过1/3。这意味着,唯品会的"铁粉圈"还在慢慢扩大。

对于价格为什么便宜,唯品会则会对经销商严格把控,平台只与品牌本身或最多到一级经销商进行合作,减少了中间供应产生的溢价,售价也就比其他平台要低了。

看来一直以来的看法确实出现了偏差,唯品会看上去虽然没有天猫京东普及范围那么广,但在用户定位上却十分精准,拥有自己不小的客户群体,且用户粘度极高。



而在做到这一点上,无疑就像网友说的那样是因为大牌便宜。其实都知道,唯品会自成立以来就一直以"品牌特卖

"的招牌立于电商之林,如果没有足够的价格优势,怎能筑起自己的商业护城河呢?而且只要消费者尝过实惠甜头,就会再次下单,如此循环往复,自然还能源源不断地吸引忠粉。看来,看重性价比的网友们算是找对了地方。

看了这么多,心中的疑虑算是打消了,原来不是没人用,而是大家都在悄悄用,不过想想还是不应该,有便宜为啥不分享不来呢?

3/3