

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 1

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”



赞 踩

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？