

情趣用品网店女店主的营销秘密

文、图: 今日女报 / 凤网记者 陈炜

自从有了网店, 实体店的遭遇有多惨? 有网友幽默地回答: 看看街头那些悄悄消失的性用品店就知道了。

这本是某商业网站的一个互动调查, 回答却如此准确而且富有想象空间。那么, 亲, 那些情趣用品店去哪儿了?

我们不妨回忆一下过去长沙街头那些随处可见的情趣用品店, 是不是总会不经意发现店门口徘徊着一个畏手畏脚的男人? 能大摇大摆走进去的女生就更寥寥无几了。艾玛, 你说谁不担心被熟人看到? 亲, 网店解决了你的顾虑。

我们不妨再回忆一下, 那些年有多少城市周刊关注过“卖情趣用品的女店主”, 越是漂亮的女店主, 人们似乎越关心她是怎么向男顾客推介产品的。她们的尴尬你懂的。亲, 又是网店, 救了这些卖情趣用品的女店主。无论是在淘宝, 还是在微店, 现在情趣用品的买和卖都变得从从容容, 这本应该算是皆大欢喜的事吧? 可有必要告诉你的是, 问题没那么简单: 买家的顾虑和女店主的尴尬都消除了, 但是, 女店主们的“套路”却多起来了, 而且, 这一个个“套路”就如同一个个温柔陷阱……

■案例1

淘宝: “橡胶手套”、“植物油”, 原来是这些东西

“生活用品”背后暗藏玄机

或许, 经常在“淘宝网”购物的“剁手一族”会发现这种情况——在一家信誉等级不高的普通网店里, 正售卖着杂七杂八的生活用品, 如橡胶手套、植物油, 甚至还有安眠药。让人难以理解的是, 这些商品的标价大多有数百元, 远超商品实际售价, 可每天成交的生意少则数十单, 多达数百单。而且, 不少买家还会给出“东西很好, 物美价廉”的好评。

少有人知道的是, 在这样普通商品的背后却暗藏“玄机”。

8月27日上午, 一位昵称为“情趣生活”的淘宝店主向今日女报 / 凤网记者透露了他们服务上的“体贴”: “表面上打着卖生活用品的牌子, 实际上是在卖情趣用品。像橡胶手套就是指避孕套, 植物油是指男用延时神油, 安眠药就是壮阳药。”他说, 虽然买家下单后显示商品的信息仍然是生活用品, 但邮寄到家的包裹里装的却是情趣用品。“之所以这样做, 是因为部分买家是多人甚至和家人共用一个淘宝账号, 他们又不想让别人知道自己购买情趣用品。还有人是在单位收到包裹, 怕别人看到包装上的信息。针对这些种种需要保密的情况, 所以我们才想出这个方法。”

尽管方法很贴心, 那么买家又如何知道这些生活用品背后隐藏的真实“身份”呢? 对此, 店主“情趣生活”直言不讳地说: “一般情趣用品店主开有两个网店, 一个就是生活用品店, 一个就是情趣用品店。买家可以先在情趣用品店选择自己需要的商品, 但不需要下单, 因为, 之后我们会在线下将生活用品店的网络链接发送给买家, 并告诉对方所购情趣用品所对应的生活用品”。

买情趣用品成会员, 每天有“你懂的”福利

今日女报 / 凤网记者以买家的身份跟“情趣生活”店主多次交流后, 店主“情趣生活”最后放了“大招”, 连连表示: “现在购买三样情趣用品能成为我们店的普通会员, 如果一次性购物总价超过1500元就能成为VIP会员, 之后, 每天都会有福利。”说完, 店主又加了一句“你懂的”。

那么, 这个“你懂的福利”究竟是什么呢? 原来, 是店家为了稳定老客户采取的“免费看片”回报。说白了, 就是利用淫秽视频来提高商品销量, 并以买家购买商品价值来衡量顾客观看“黄片”的时间长短和数量。“我这边有普通和VIP两种QQ群, 虽然每天都有视频可供观看, 但普通群的买家每天只能通过QQ群固定时段观看二三个小时的视频, 而VIP群, 不仅时间上没有限制, 还根据买家购买情趣用品的价值, 按等级给予免费下载视频的权限。”

据店主“情趣生活”统计, 他和另外两个合伙人每天会在普通群至少播放两个“黄片”, 往往一个月至少能播放60余部。“目前, 普通群人员已达到600多人。VIP群也有100多人。”至于视频的来源, 店主直言是通过一些手段从网络下载来的, 再存到电脑上播放。



■案例2

微信营销: 村里的“小芳”竟这样卖情趣用品

女店主讲荤段子、
说黄色笑话、谈体验感受……

“这款神油真的有效吗?”

“请问您是怎么找到我的? 之前对神油有了解吗?”

“通过朋友介绍, 不了解。”

“那我给您介绍一下吧, 我这边卖得最好的产品是延时喷剂和壮阳精油。精油需要每天坚持涂抹, 一天一次, 能增加能力, 也有延时作用……延时喷剂是一次见效, 性前半小时喷上按摩3-5分钟充分吸收即可……我们家产品是从绿色草本植物提取中药成分的, 无副作用无危害更没有依赖性……长期使用后, 保证对方舍不得离开你。”

这是今年8月1日晚记者暗访情趣用品微商的一段对话。在之后的对话中, 这位微信名为“阿芳”的卖家除了积极介绍产品的功效外, 为尽快赢得买家的信任, 她还时不时地发来一些微信头像打有马赛克的对话截图。“这些图片都是用户购买体验我们家产品后给我的回馈。效果、质量绝对有保证, 你放心。”

今日女报 / 凤网记者打开“阿芳”的朋友圈, 内容基本是两类: 一是阿芳自己平时的各种带有明显美图痕迹的自拍照, 另一类就是与客户的对话截图。记者仔细查阅截图发现, 卖家“阿芳”与用户的对话方式大胆、直白, 常常直言不讳地询问“用了后, 坚持了多长时间”、“硬度、粗细是不是明显改善了? 嫂子肯定爱死你了吧”。此外, 其所售的情趣商品以“勃时延时喷剂”和“勃时男士刚阳精油”为主, 大多又以两款商品打包成套餐价一起售卖, 标价为796元/套。

根据“阿芳”提供的截图显示, 尽管价格不菲, 但购买者不少, 甚至往往卖家还未发货, 买家已经提前将钱款通过微信转账。“这些都是我的老顾客了, 他们都信得过我, 所以你也可以放心。”

不过, 记者仔细查看“阿芳”在微信朋友圈上传的照片, 发现其销售火爆的两款产品“勃时延时喷剂”和“勃时刚阳精油”, 包装上既没有写明生产日期, 也没有质量合格证标识, 更没有生产厂家。对此, “阿芳”表示, 这些情趣用品都是自己从商品代理商那直接拿货, 之所以看起来像“三无”产品, 是因为商品的所有信息都在外包装。“外包装不方便寄运, 所以我拿的都是散装, 放心, 质量肯定没问题。如果质量不过关, 也不会有回头客嘛。”

当晚, “阿芳”见记者只是一味询问商品信息却没有下单购买的想法, 不但没有斥骂, 相反, 对方还主动跟记者聊起了用户的性事经历以及自己的体验感受。交流期间, “阿芳”还不时讲着荤段子及淫秽笑话。可能是为了证明自己不是假冒女性, “阿芳”还会适时用语音留言的方式跟记者对话。

朋友圈里卖情趣用品, 月入2万元

交流几天后, “阿芳”见记者有购买的念头, 对方也没有了最初谈话的谨慎, 在继续推销商品的期间也断断续续地介绍起自己的情趣用品创业史。

据“阿芳”介绍称, 她从小出生在湖南一个小农村家庭, 由于家里姊妹多, 家境贫困, 她高中没读完就辍学去广东打工。因为学历不高, 工资低, 她不得不每天连续工作13个小时, 以换取维持生活正常开销的待遇。

如此打工七八年后, 眼看自己的年纪越来越大却依然单身, 多年的拼搏, 生活还是一成不变, “阿芳”决定改变现状。直到2014年6月, 她在自己的微信朋友圈里看到一条售卖信息后终于发现了商机。

“同学在微信朋友圈里发了一个链接, 点进去一看, 原来是同学在一家网购平台开了家情趣用品店, 当时我就觉得非常好奇, 因为对方是女生。”之后, 在向同学详细请教后, “阿芳”也盯上了这块少有人关注的“蛋糕”。

(下转 A05 版)

