

消费进入“试”时代

“试客”流行，“试”达人出现在我们身边

文 / 本报记者 徐秀秀

和超市里的“试吃客”不一样，网上流行的“试客”，其实颇受商家欢迎。“试客”，成为继博客、威客、换客、晒客之后的又一大网络群体，他们乐此不疲地在互联网上索取各种商家的试用产品，不花一分钱就可以享受各种产品的试用装，并对此加以评论。

【试客故事】

月光族最爱“试”

成为试客其实很简单，只要你愿意在任何提供试用的网站上注册，就可以报名申请你想得到的免费体验的产品，这些产品包括护肤品、日用品，还包括可以免费下载的游戏和网络工具等等稀奇古怪的东西。目前，国内最大的体验门户网站 itry 已经为试客提供了涵盖吃、穿、用、玩各个方面 48 个品牌的多种商品。前阵子，有媒体报道说，某月光族类型的女白领，即便到了月底依然能新添市价 300 多元的欧乐 B 最新款电动牙刷，用 DHC 或薇姿的名牌化妆品，而这些时尚用品都是她以试客身份从名叫 itry 的试用网站上免费索取的。记者发现，其实像这样的试客达人正逐渐出现在我们的身边。

“试客”有左右商品口碑的强大力量

买回一瓶面膜，却发现根本不适合自己的肤质，家里堆满了各种瓶瓶罐罐，却没有几样是适合自己的，同事 anny 总是抱怨自己在护肤品上的开销实在太大。如今精明的女人们开始尝试“先试后买”，通过口口相传或网络搜索的方法，在购物前，先免费索取相关商家的使用赠品，后才考虑购买。这就是现在网络上大量出现的“女试客一族”。

“该产品适合干性皮肤，冬天用很适合，20 天试用下来感觉很舒服，用完后感觉皮肤很光滑，特别滋润，可以长期使用。”这是任娟在网上写下的有关一款日霜的试用评价。像任娟这样的杭州白领，月收入在 3000 元左右，却每个月享受着各种品牌的免费护肤品，每个星期上网索取成了她的习惯。目前为止，她已经在试尚网上索取了近百件试用产品，包括护肤品、电子杂志、优惠券等等。一年前她知道了有专业的试用网站，成了最早参与试用的“试客”一族。任娟记忆最深的是试用过的一款“茜泉粉底乳”，经过 10 多天试用她发现这个产品很适合自己，当然在写评论的时候，任娟会写下自己的皮肤状况，以及个人感受、推荐人群等等，她说客观地做出评论也是对商家的尊重。

“今天试什么”，显然给“试客”的生活带来许多乐趣，“先试后买”让他们少了消费的后顾之忧，而在帖子里品头论足，又使他们成了左右某些商品口碑的“强大力量”，这才是像任娟这样的白领的真正乐趣所在。

好玩，是试用的最大乐趣

汤少威还是财经学院大四的学生，他说自己已经把试用网站上的游戏都玩遍了，每个礼拜他都会去“试尚网”上关注有什么新的游戏，除此之外，免费邮箱、免费硬盘、杀毒软件等产品也是他试用的对象。手机游戏是他主要的试用产品，这些游戏被下载到他的 NOKIA 手机上，狼命地玩一阵子，然后再下载新游戏继续挑战。“印象最深的是有一款游戏，叫抗战。这种题材的游戏很少见的，一般大的网络游戏不会做这样的游戏，所以免费下载来试玩很有意思。”

汤少威的朋友也同时享受到了这样试玩的乐趣，汤少威会把下载的东西传给他们，一起分享。有的时候要是发现有意思的礼品，他也会立马索取，对他来说，网站上最主要的试用产品护肤品等都与他无关，好玩才是关键词。



【网站态度】

试客报告 让商品变得生动起来

在天涯上经常有一些美容贴特别热门，那就是试用报告。很多人将自己使用各种护肤品和化妆品的心得体会做了详细分析，而这些成了其他关注者消费前的重要参考。

前几天，天涯一贴“JMS 来免费领取迪奥活肤驻颜试用装了！”的帖子，在短短几个小时后，点击率就上升到了 2 万多，回帖的就有 1600 多人。“在我看来，试用就是一种理性消费。如果我买了一大瓶面膜，用后却发现不适合我的肤质，那多不划算。反过来，如果试用后感觉真的不错，我自然会去购买，还会向身边的朋友推荐。”一名“试客”的说法，道出了不少“试客”先试后买方知好坏的心声，而试用网站的出现，应该是对这样一种消费心理的回应。

“也正因为这样的试用评价，也使得商品更加丰富和生动起来。”张扬是目前最火热的试用网站试尚网的负责人。他说其实在国外，试用是一种很常见的营销手段，试用品的发放途径也是多种多样的。所以 06 年的 2 月他产生了要做网站的念头，并且把这个网站逐步做了起来。

“每天都会增加 1000 多个用户，目前 200 多万的用户中有 70 多万是每周都会上网关注并索取各种试用产品的。”这是张扬刚刚对网站用户做的统计。目前，他网站上参与免费试用的商家已经比刚刚建立网站的时候翻了好几倍。而网站的主要赢利就是靠吸引广告。“目前我有 200 多万的用户，这对广告商来说很有吸引力。”

虽然是商家免费提供产品，但是张扬依然选择淘汰一些不知名的品牌，留下精品，严格审核制度。“试用并不是免费索取这么简单，如果要上一个台阶就必须将品牌做精，把用户细分，这样的试用才有意义。”

【链接】

先体验再消费将成为一种时尚

像 itry、试尚这样的试用网站正在逐渐增多，“作为一个全新体验式的营销平台，我们想通过网络来为消费者和商家牵线搭桥。”张扬的说法道出了目前众多消费类网站的运营模式。

我们的城市正在走向全新的消费模式，彻底免费的体验方式以及其他的优惠折扣活动成为很多消费网站的亮点，而这种消费模式预计将会更广泛地流行起来，成为一种时尚。目前国内最为盛行的消费网站 only-Lady，已经成为很多白领女性每天必上的网站。这个定位于全国大中城市 18-35 岁的时尚女性，专注于新女性实用的消费导向与讨论的消费类网站，可以说是目前城市消费网络媒体的典范。除此之外，每年都会成长起一大批的城市消费网站，比如口碑网、大众点评网、城市消费网、e 休网等等，而这些网站凭借衣、食、住、行的话题，吸引了各阶层的城市消费群体，成为现在广为人知的新兴媒体。

免费护肤品申请网址：

迪奥活肤驻颜试用装
http://222.73.238.110/dior/capture/dior_capture.html
 兰蔻男士护肤系列试用装
<http://www.lancome-men.com.cn/promotion/index.asp?FREE01>
 日本 DHC 护肤试用套装，一共 4 样，包括卸妆油、纯榄洁面皂、化妆水、精华油
<http://www.51miaotiao.com/weight-loss/mrss/20070823/4722.html>
 碧欧泉新美白产品试用装
<http://www.biothermchina.com/events/white2007/>