

神秘人士爆料： 为什么电视上“翡翠”、“钻石”卖得多？ 因为利润高得超乎你的想象

文 / 本报记者 钟兰

蒋先生,37岁,从事电视购物行业多年。据他的朋友透露,当年电视购物这个新鲜事物刚刚在国内兴起的时候,他曾经和人在外地合伙开电视购物公司,一年就赚了几百万。

金光闪闪的金树叶,售价几百元,其实成本不过几十元,那所谓闪闪发光的“黄金”,实际上是镀铜。

温润通透的“翡翠”,被冠以“优化翡翠”的美誉,当电视主持人声嘶力竭地帮你从9万八降到980,心动不心动?其实,那只是人工合成的“漂亮石头”。

眼见不一定为实 千万别被自己的眼睛欺骗

37岁的蒋先生(化名)是个对电视购物特别着迷的人,他自己接触、研究这个行业已经有好几个年头了。说起对这个行业的熟悉度,他拍着胸脯对我说,估计没人能比他专业。这个曾在电视购物行业摸爬滚打了好几年的神秘人士,说起电视购物来,也是感慨万千。

12月3日下午6点,经过长达数天的电话沟通以及多次做思想工作,蒋先生终于同意和我见面,地点就在市区一家著名酒店的咖啡吧。正是晚餐时间,咖啡吧里几乎鲜有人走动。他选的位置在最角落,灯光很昏暗,而且背光。瘦削的脸上戴了一顶几乎遮住大半张脸的帽子,很显然,他不并希望我看清楚他的长相。

不过,只要一谈起电视购物,这张脸立马生动了起来。他说,这三年来最喜欢看的电视节目就是电视购物,打开电视,无论哪个台的电视购物节目他都不会放过,他会不厌其烦地看,反复地研究里面的说辞以及主持人的表情。有的甚至还会录下来反复地看。他说自己最喜欢看的就是“候总”以及“妈妈小姐”,里面的经典台词他能倒背如流。

说到这里的时候,他甚至坐在座位上手舞足蹈了起来,他模仿候总的语气给我看,“破盘价,998!对,998!”他激动的语气甚至吸引了不远处的一对情侣,不停地朝我们这边张望。在说到“妈妈小姐”的时候,他也丝毫不掩饰对这个台湾男人的赞许,“妈妈小姐,不能太用力,用力就是和心脏过气……他真的很经典,语速够快,又幽默。”

接下来的一个小时时间谈话,气氛显然比刚来的时候要好多了,他开始和我侃侃而谈。谈话的时候他接了几个电话,我注意到他的手机,很简单的款式,他笑了笑,扬起手机对我说,“诶,这个就是在电视购物上买的,要800多元,还送800元的话费。但是我花了400元就都拿到了。”

为什么以前只在午夜播 而现在一打开电视到处都是?

蒋先生说,电视购物只要把广告做好了,剩下的就是等着钱进来了。“有的电视购物公司卖一种机器狗,卖几百元,但是我知道,他们从义乌进过来不过几十元,有的甚至更低。”

电视购物最大的开销其实是付广告费。“以前都是通过向电视台买时段来做的,一分钟多少钱来付费的,而一天之中午夜的收费是最低的,所以以前大家的广告都是集中在半夜放。”

但是现在的模式不一样了,不少电视购物公司采取和电视台利润分成的方式。也就是先登广告,卖出去多少东西,利润大家三七分或者四六分。“所以现在你看电视购物的时间宽松多了,有些甚至还出现在晚上的黄金时段,而且时长也没以前管得严了,因为电视台也希望你能多卖货出去。”蒋先生说,在江浙一带,据他了解基本上是按照四六在操作,电视台拿其中的大头。

为什么有些手机卖得比店铺里便宜那么多?

有一段时间,我们打开电视就能看到国产手机在电视上“狂哄乱炸”,一款金立手机,售价不到1000元,比在实体店购买便宜多了,而且还享受三包。

为什么一向给人感觉“暴利”、“卖假货”的电视购物,也能给大家送实惠?这里面有没有什么猫腻?

蒋先生说,其实,不少正规的电视购物公司还是会寻找一些价廉物美的产品来给自己做宣传的。像这些国产的品牌手机,实际上从厂家拿货的时候是有协议价的,这个价格比在实体店销售要便宜,为什么?是因为厂家的部分利润拿来充当广告费了。电视购物上不停地滚动播放该手机,还请专家明星来做推荐,手机厂商不用自己打广告,于是便把手机以很低的价格卖给电视购物公司。

为什么网页上的商品更换得特别频繁?

有些消费者可能注意到,一些电视购物网站上的商品前几天还放在页面的最显眼处,过两天去看却怎么也找不到。

蒋先生透露,前几年钱确实很好赚,但现在顾客变精了,所以电视购物也不得不隔段时间就换新产品卖,但产品一定要是那些低成本暴利概念的暴利产品。比如前几年是减肥产品,去年开始是首饰。而这些货品的质量都不能得到很好的保证。

货品放在页面上的时间短,买的人的面积相对来说没那么大,那么投诉产品质量的人相对就少一些,不会一直占用那条宝贵的购买热线。

什么货品利润最高?

以前是丰胸减肥,现在是“黄金翡翠”

一般来说,电视购物公司肯花血本请人专门拍广告拿到电视上播的产品,绝对是暴利商品。而且他们喜欢利用信息不对等的优势,让你以为你看到的,会和你拿到的是一样的。其实,根本不是这样。

比如现在很多电视购物热衷卖黄金叶子、钻石首饰、黄金手机等等,其实都是偷换概念。你看到的屏幕上闪闪发光的黄金,实际上是小灯泡,而你自以为买到的黄金手机,其实是塑料壳。而那些所谓的钻石首饰,其实是地摊货,进价不过几元到几十元。

蒋先生举了一个例子,像电视上卖的翡翠,广告上说是优化翡翠,很多人就以为是好东西,实际上翡翠根本没有这个说法,所谓的优化翡翠就是人工合成的东西,根本就谈不上是翡翠。

而一款紫檀木手链,广告上说是玫瑰紫檀,懂的人都知道,紫檀只分大小叶紫檀,哪来的玫瑰紫檀一说?不懂的人还以为花小钱买到了好东西,实际上买到了假货自己还不知道。

而面对这些“既漂亮又便宜”的“贵重首饰”,很少有人会不心动。但是,有的人心动不行动,有的人就会打电话买。



4999元! 现金折扣大奖 引爆ThinkPad R400销售热潮

“中了! 头奖4999元!”在ThinkPad R400的销售专柜前,一位先生惊喜地把手中的刮刮卡交给了销售人员,刚刚掏出钱包的购机款,竟有一半又流入自家口袋。提着ThinkPad R400出门,中奖者掩饰不住内心的喜悦,回头又冲销售人员招手再见!

在“重重大礼、件件惊喜”刮刮卡抽奖活动第二季全国大型促销火热进行的第一天,北京运通时代ThinkPad体验中心惊爆刮出大奖。奖品除现场减免购机款4999元外,还有 iPod Touch、iPod Nano、长虹领航者GPS、D-LINK无线路由器、罗技鼠标、罗技耳麦等众多时尚数码产品。据悉,这次由ThinkPad联合长虹佳华重磅推出的促销活动,总计将送出20000份、价值达四百多万元精彩奖品回馈本用户。由于凡买即中、高达百分之百的中奖率,活动开展以来,不断有消费者刮到各项大奖。除北京外,上海、浙江等地消费者获得4999元大奖的消息不断曝光,引爆了众多消费者的购买热情,掀起了一阵笔记本促销旋风。

据了解,从11月15日起,到2009年1月5日期间,凡购买长虹佳华代理的ThinkPad旗下R400五款机型(2784-A17、2784-A18、2784-A16、2784-12C、2784-13C),就可参加“重重大礼、件件惊喜”刮刮卡抽奖活动第二季,赢取ThinkPad为您准备好的心动大奖。此外,为了让消费者拥有更多选择,从即日起,又增加了型号为2784-A25的备选畅销热机。

