

亲，你的朋友圈里有人在做代购吗？在淘宝网输入关键词“代购”，跳出数万条信息；草莓网、Panli、帮购网、亦得网、美国宝贝网、Asos 等代购网站也都经营得如火如荼。四五年前，随着人人网的发展，代购在高校初现苗头；随后，不少淘宝店主以代购为名开店，使代购热潮进一步蔓延；随着近两年微信朋友圈的兴盛，越来越多大学生做起了代购生意。



■ 代购成为高校许多宅男宅女的新宠

穿衣洗漱全靠单手解决

一个普通的星期一早晨，被许多大学生形容成“黑色星期一”的日子，上海海洋大学的大一学生田甜却更乐意称其为“幸福的开始”。从早晨六点半闹钟响起，田甜就开始不停地刷微信朋友圈、刷微博、刷 QQ 空间。其间，为了不错过任何一份找上门的订单，穿衣洗漱全过程，她都用一只手解决，而另一只手始终拿着手机，不停地刷屏。

这就是一个初入代购业的大学生一天生活的开始。

田甜说，因为刚刚入行，所以每一笔订单都来之不易，为了让每一位顾客都能得到卖家的及时回复，她必须时时刻刻盯着手机，包括上课。

每到周末，同学们习惯相伴出去逛街，而周一到周五，受时间限制，大多数同学更喜欢通过网络来满足购物欲望，这对主要利用朋友圈来传递商品信息的代购卖家来说，正意味着大好商机。“我的老板会根据同学们的最新聊天反馈来及时推出新产品，这样就能赶上潮流了呀。”田甜一边不耐烦地解释，一边刷着微信——没有新客人光顾，让她有些恼火。

“很多同学总觉得，我们做代购又省心又省力，其实哪有那么简单！每天早上一起床就开始刷屏，总怕遗漏消息；不仅如此，对待买家的任何要求，都要耐心仔细地回答，哪怕被骂也只能忍着；跟所有认识的人都要搞好关系，哪怕是你心里讨厌的，因为任何人都可能是你的潜在客户，而任何的负面影响都可能摧毁掉你之前的所有努力。”

上课拼命刷屏颗粒无收

正如田甜所说，经营代购生意，需要足够的耐心和仔细，也就意味着必须付出大量时间。上课时，田甜经常无视讲台上的老师，只顾闷头看手机。“我觉得在课堂上学不到多少东西，还是赚点钱实在，来上课主要是为了应付老师点名。”她坦言。

“其实做代购很麻烦的，你又要跟供货商搞好关系，又要应付好顾客，两边都必须夹着尾巴做人。我和供货商是通过朋友介绍认识的，当初说好了怎么分钱，但谁没点防人之心？”田甜解释说，自己每次跟顾客谈的时候，同时还要联系老板，确定是否还有存货，或者具体的尺码价格。“忙的时候同时要和五六个人发信息，又要保证每条信息都不出差错，每次都需要反复核对，真的很累。”像她这样的代购“二道贩子”，虽然名义上与买家是契约关系，但是双方既没有合同，也不受法律约束，实际上处于一种尴尬的境地。

在忙完了一天的课程和“业务”之后，田甜很快不乐地回到寝室。今天的生意不太好，一整天都没有做成一单。虽然前辈们告诉过她，几天都没有单子的情况经常出现，但是对于一个兴致勃勃入行、急需“业绩”来鼓励自己的新人行者来说，也是一个不小的打击。

临睡前，田甜不甘心地再次刷了一遍朋友圈，才无奈地睡去。

代购“菜鸟”懒得开网店

在半年前，上海大学的学生周怡对“电子商务”的认识，仅限于自己常去的购物网站。如今，她却可以自豪地说：“再做一段时间，有了稳定的客户群，我争取搞一个营销团队。”她熟练地打开

“只要朋友足够多 月入万元不瞎说”

沪上高校流行代购 热闹背后暗藏隐忧

阿尔达克 王依群(复旦大学) 阮洁茹(上海大学) 车逸兰(上海农林职业技术学院) 郭佳(上海海洋大学) 钱丽艳(上海杉达学院) 俞金旻(上海电影艺术学院)



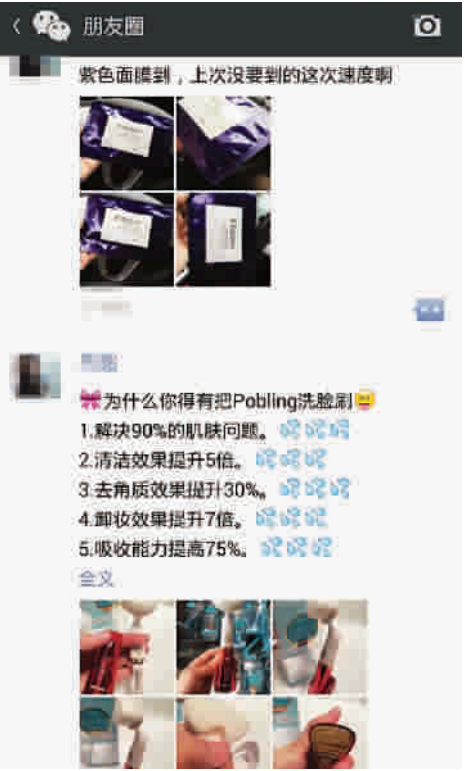
■ 上海农林职业技术学院的学生记者,和大学生朋友畅聊“代购”话题



■ 上海杉达学院的校内公告栏上,被同一则代购广告“刷屏”



■ 代购商品集中于衣帽、鞋子、皮包、香水、化妆品等



■ 许多大学生的手机遭到了“代购轰炸”

做好代购的4个关键词

■ 接近源头

首先,要尽可能可能寻求到厂家或一级代理商的帮助。为了尽可能节约成本费用,我们需要把握“就源(头)原则”,努力寻求最接近厂家的货源。

■ 诚信为本

其次,诚信是立身基石。代购行业正面临不小的信任危机,诚信更是生命线。只要卖过一次假货,就可能使朋友和客户彻底对你失去信心。一旦落得不好的口碑,要想再有发展,简直寸步难行。

■ 量力而为

第三,根据手头资金的多少,决定代购的领域及层次。这点也至关重要。对于手头比较紧的代购商而言,如果一

开始就涉足饰品,往往还没找到客户,就面临破产。如果资金充沛,做女装等

产品,则没有办法发挥出应有的能量。一般而言,经费较紧缺的,就做女装代购。资金储备中等水平,就做电子设备。如果资金储备非常充分,可以适当尝试做高档奢侈饰品的代购。

■ 善于沟通

第四,构建和谐的人际环境,为自己赢得发展空间。保持良好的人际关系,意味着更多潜在客户。只有具备较好的沟通能力,才能与厂家、顾客以及合作伙伴处理好关系。这是做好代购的第一步,往往也是最容易被忽略的一步。但也许正因如此,很多尝试代购的同学才觉得更加快乐。

冷静思考,别盲目随大流

陈蕾(上海大学社会学院讲师)

现在有很多留学生、大学生都在做代购,其合法性是存在问题的。特别是当代购量超过一定的标准,就可能被追究法律责任。代购对商家、消费者和中间代购商都有好处,但是在一定程度上损害了国家的利益。

大学生比较单纯,看到对自己有好处的事情就会去做,但是做了以后,其实并不清楚这件事的性质。大学生从事代购之前,需要先冷静思考,别盲目随大流。这个与一个人的思维习惯、做事风格、成熟程度都有关系。

代购确实价格比较优惠、购买方便,但是质量和货源都得不到保证。

另外,也不排除在这个过程中,有人从中做一些违法的诈骗行为。

代购成时尚,法律要跟上

梁波(上海大学社会学院讲师)

第一,我们要了解代购是怎么出现的,它其实和大学生没有太多关系。代购首先得益于技术

买家晒经历:“杀熟”惹人烦

有需求,就有市场。代购之所以会在高校里日渐流行,正因为得到了为数众多的大学生买家捧场。不过,购物体验五味杂陈——既有亲朋好友热情帮忙的,也有高中同学送来苦果的。业内“杀熟”的潜规则,给买家惹来了不少麻烦。

不把朋友圈变“菜市场”

来自上海交通大学的张君,交友广泛,常有亲戚朋友出国,她往往可以通过口头相传或微博微信朋友圈等途径,在第一时间得到此类消息,然后迅速联络,提出代购请求。

她手上拿的一台最新款苹果手机,就是去年底委托在美国留学的表哥带回上海的。而前不久,张君又让在韩国作交换生的高中同学邮寄回来了一款最近很流行的猪皮面膜。她认为,自己这样操作是非常经济的做法,既能保证买到商品的真实性,又可以节约不少钱。

既然有这么多人脉资源,她自己为什么不去做一个代购卖家呢?张君回答说:“一来,我平时不缺零花钱,不想花时间和精力做生意,那样太劳神;二来,我也没兴趣天天刷屏,把好好的朋友圈变成一个‘菜市场’;三来,如果是朋友要求帮忙,我会帮,但是如果专业做代购了,就意味着要叫亲友‘背’回来更多东西,太麻烦别人,心里过意不去。”

“小白兔”见好评就下单

与同学张君不同,刘星属于“小白兔”型的代购买家。

她最近想买日本某品牌的隐形眼镜药水,由于没有同学从海外帮忙带货,只能求助网络。在刷微博时看到,有商家发布了相关的代购信息,她就直接跑去下单了。

当被问及“是否担心会买到假货”时,小星同学睁着一双天真的大眼睛说:“我看到微博之后去淘宝网上面搜了,结果看到无数的好评,就直接问商家有没有现货,人家说没有,并且请我耐心等待两个礼拜,我就更加相信这是真货了。”

结果,鞋子送到手中,他打开包装盒一看,大失所望。“鞋子和图片上的相比,有明显色差,还有线头没剪干净,最关键的是有异味,哪里是正品?”小杰继续说,“很想退货,可是,因为发货的不是我那个同学,不能退给他。再加上顾及到同学感情,想想就算了。”于是,那双鞋子就此束之高阁。

被同学“坑”后远离代购

复旦大学的杰小杰颇为气愤地分享了他的惨痛经历。

“在朋友圈中看到一中高中同学正在做某运动品牌的代购,自己当时正好打算买一双。看到价格比店面便宜了几百块,而且广告宣传说‘保证正品’,只是稍有瑕疵,我就买了。”

结果,鞋子送到手中,他打开包装盒一看,大失所望。“鞋子和图片上的相比,有明显色差,还有线头没剪干净,最关键的是有异味,哪里是正品?”小杰继续说,“很想退货,可是,因为发货的不是我那个同学,不能退给他。再加上顾及到同学感情,想想就算了。”于是,那双鞋子就此束之高阁。

“代购真的要谨慎。”经历过一次失败的代购之后,小杰再也不考虑这种购物方式了。

朋友圈里议“代购” 成全最下游的造假利益链

■ 帖子1

楼主:如果我在朋友圈发布关于代购的消息,会不会遭人反感呢?

回复1(冷酷无情版):当然会反感,不过,朋友圈里可以设置“不看对方更新”的。

回复2(好言安慰版):我不会看,但要买的人还是会看的。楼主可以再申请一个号,专做代购,万一朋友嫌烦,屏蔽了你的新账号,也不会影响你原账号的日常生活,两不误。

回复3(实话实说版):

A.我觉得很讨厌,所以把那些天天发广告刷屏的“好友”都删掉了。

B.非常讨厌在朋友圈和个人空间卖东西的,拉黑!

C.只要是真货,我觉得可以接受。

D.我接受不了,发广告的全屏蔽了,连他的生活信

息都不要看。

回复4(真诚友善版):为什么要反感?有需要就看,没需要就过,我觉得有个做代购的朋友挺好,以备不时之需嘛。

■ 帖子2

楼主:大家对代购有什么看法呢?

回复1:身边有不少同学在做代购,个人觉得很不错,但需要规范监管,保证产品质量,维护消费者的权益。

回复2:不相信微信代购,感觉他们卖的东西大多不靠谱,其实没便宜多少,质量真的无法保证。

回复3:其实身边真有这样的朋友,他们加一点点钱卖给朋友,都是从陌生商家进的货,产品质量和售后服务都没有保障。不少买家只是为了面子或送礼买个A货而已,结果只能成全最下游的造假利益链。

师长,你们怎么看?

家长A:明确支持

理由:能锻炼个人能力

我对代购不是很了解,但是支持女儿的决定,支持她和姐姐一起做代购。毕竟是二十来岁的大学生了,应该放手让她自己出去闯闯。通过在网上学习做生意,能够锻炼个人能力。另外听女儿说,一般是课余时间发表、更新代购信息,跟学习的冲突不大。

家长B:谨慎支持

理由:有便利也有风险

我知道有不少大学生从事代购,我个人是支持的。有些牌子身边买不到,通过代购可得便利。不管正品还是仿品,只要质量过关就好。但听我孩子说,曾有一次代购了一双鞋子,偏小却不让退货,所以觉得代购还是有风险,购买需要谨慎。

家长C:强烈反对

理由:质量差,维权难

我一直很反对孩子做代购生意,因为他们大学生代购的产品质量得不到保障,出了问题,维权方面又会有困难,比如不给退货,所以宁可贵一点也要自己买。另外,大学生宣传代购,还会给同学和朋友造成麻烦。



■ 你的朋友圈里有人在做代购吗