

网上中国

云中漫笔

流量牵引传播力 社交产生购买力

拼团团购火起来了

本报记者 彭训文



图片来源于网络

北京的王先生最近买了斤海鲜，和以往到超市购买不同，这次他是和邻居一起在微信群里购买的。原来，前些天他看到小区里一个住户在微信群里发布了一则生鲜团购信息，价格比市面上便宜不少，还保证新鲜。看到很多邻居都报名购买，他也决定买几斤试试。一天后，发起团购的住户就把一箱箱海鲜送到了他家小区门口。之后，王先生和邻居们更喜欢在微信群里团购了，一起买水果、订年货，不仅物美价廉，邻里关系也提升了不少。

这是近年来在中国一些地方火起来的一种零售方式——社交新零售。即借助微信、微博、QQ、直播、短视频等社交工具，以社交关系建构零售模式、以集中运营降低成本的新型零售业态。专家表示，零售需借助社交赋能，这是未来趋势，将成为电商、实体零售业发展的突破口。

社区来了拼团“团长”

陈大姐在北京一个社区内开水果店已经十几年了，现在每当有顾客进店，她都

主动去加微信，然后把顾客拉入自己建立的微信群。每隔一段时间，她都会在群里开展类似“朋友圈集赞拿特价”“原产地水果拼团”等活动，或者在朋友圈分享一些自己美容养颜的“食补攻略”。

经过努力，她家的水果销量翻了好几番，附近小区的住户都成了她的群友和顾客。一家拼团电商委托她为社区“团长”，她发起的团购从水果扩展到了粮油米面等生活必需品。

这是当下在很多社区十分流行的零售方式。有电商专家表示，不同于分销或者拼团模式发起的微信群，基于社区的微信群在建立之初就相互信任，“抬头不见低头见”的邻里关系，使得推荐人必须对自己推荐的商品负责，因此商品的推荐和分享都会更高效。

正是基于线下真实的社交信任关系、口碑传播的品牌效应以及团购规模化的成本优势，众多新零售电商平台实现了快速扩张。

社区拼团平台运营思路大体是，平台在各社区招募“团长”，相当于虚拟发货点和团购发起人。团长统计完订单后，平台可以直接联系原产地直采发货。顾客下单第二天，商品便从原产地送往各城市仓库，由团长负责各自小区发货。顾客在下班回家的路上或小区门口，就可以提货。这种方式极大降低了商品价格和配送损耗，节约中间环节如店铺租金成本等，也容易在顾客中积累口碑，实现良性循环。

多种条件促进崛起

除了社区拼团，社交零售方式也在不断更新。据统计，目前主要方式包括：以云集、环球捕手、贝店等为代表的平台分销模式；以淘宝特价版、京东拼购、洋码头“砍价团”、苏宁易购拼团等为代表的平台“拼团”模式；以小红书、蘑菇街等为代表的“平台+达人分享”模式；以什么值得买为代表的导购类平台；以有赞、点点客、微盟等为代表的服务商类工具模式等。

“社交电商本质是营销方式创新，实际还是平台和自营的电商模式。”电商分

析人士李成东认为，社交电商能够崛起有几个必要条件：一是电商发展进入瓶颈期，运营成本日渐增长；二是移动社交媒体技术驱动，及供应链和支付环节的完善；三是时间碎片化和购物习惯的改变；四是会员制和店主制的用户裂变模式，不仅让流量获取成本低，还解决了用户留存率及复购率的难题。

诚然，商品质量、运送时间、价格等是积累顾客口碑的重要因素，但和传统团购不同，很多社交新零售平台商品送到客户手中至少经历采购、运输到仓库、仓储保鲜、分拣配送等过程，物流链复杂且成本高昂。而推销成本、人力支出等也会造成较高的管理成本。

增强内力是当务之急

社交新零售的发展，引来了大批投资者，创业平台也持续增多。对于创业者来说，增强内力是当务之急。

专家建议，社交新零售平台需尽快完善供应链，打造出特色优势来增强市场竞争力。同时试水新品类产品，逐步丰富品类，扩大用户规模。在扩张区域上，可以选择下沉二三线城市，另辟蹊径扩大规模。

当下社交新零售爆发的背后，很多传统电商正在利用小程序打通社交与零售的场景。“社交电商模式已经证明了其在获取流量方面的巨大优势，传统电商平台已遭遇流量上的瓶颈，加大传统流量获取的投入可能也无法提高行业竞争力。传统电商利用小程序方式入驻微信社交平台，应该是有进一步打开社交媒体流量入口的考虑。”电子商务研究中心网络零售部助理分析师吕昊泽说。

对传统零售企业来说，向着社交新零售转型也很重要。专家建议，传统零售企业要改变传统思维，正确分析消费者和分销商的真实需求，全面做好赋能支持；其次是建立和完善与整体布局相匹配的运营体系和团队。

警惕短视频诈骗「套路」

海外网 王法治

近年来，随着移动短视频爆发式发展，网络诈骗有了新花样。相关举报平台提供的数据显示，近期由用户举报的短视频“刷赞”“刷评论”等事件时有发生，不法分子利用网民的虚荣心理，谎称可通过技术或人工手段进行“刷赞”“刷评论”等服务，进而诈骗用户钱财。

短视频诈骗，听起来有些不可思议，但翻看案例就会发现上当受骗的人还真不少。有的人用视频内容吸引用户加好友，冒充微商骗钱；有的人在视频平台发布“红包返利”的活动信息，一旦得手就玩消失；还有的人以“免费领取苹果手机”为借口套取用户信息，索要“快递费”“手续费”“所得税”……《中国移动互联网2018半年大报告》显示，短视频行业用户规模目前已突破5亿；与此同时，85%的短视频用户年龄在24岁以下，这些“95后”或“00后”，好奇心强、社会经验少，甚至还存在一些贪小便宜的侥幸心理。庞大的用户规模加上匮乏的防诈骗意识，短视频自然成为不法分子绝佳的牟利途径。

如此严峻形势，需要监管部门、平台运营者和用户共同抵制。当前短视频市场鱼龙混杂，大量资本和广告不断涌入，对监管部门来说，必须切实承担起审核信息和保护用户的责任和义务，加强对短视频平台的监管。对平台运营者来说，一方面可以从技术层面加强对视频内容的审核力度，比如人工智能审核、关键词屏蔽、指纹识别对比、视频标签添加等手段守好入口关；另一方面，平台也应完善举报投诉机制，比如在醒目位置设立投诉举报标志，方便用户及时举报投诉。对广大用户来说，要提高自我防范意识，不要轻信短视频平台上带有营销、汇款等性质的视频，更不要轻易向对方转账，若发现被骗应立即报案。

除此之外，国家还可以从立法层面进行一些完善。比如，参考已经全面推行的火车票实名制，完善对短视频平台的实名制注册，既及时有效地对短视频发布者进行监督，对不法分子进行打击，也可以减少平台内容乱象等问题。

总之，铲除网络诈骗的滋生土壤、保障人们的财产安全是一项长期的系统工程，既需要顶层设计，也需要有效落实。只有社会各方齐心协力、协同发力，才能真正营造风清气正的互联网空间。

互联网大咖秀



本·希尔博曼：

热爱收藏的创业者

海外网 庄靖扬

本·希尔博曼在爱荷华州长大，在那里，他花了很多时间收集昆虫和邮票。如今，作为著名图片分享网站Pinterest（拼趣）的联合创始人和首席执行官，他帮助数百万人收集和发现他们感兴趣的东西。

希尔博曼并非技术出身，他是从耶鲁大学政治学专业毕业后才开始对技术感兴趣的。在创建Pinterest之前，他在谷歌担任产品专家，协助设计、测试和推出新的展示广告产品。在那里，他开始有了“干大事”的想法。他在脑海中不断地构建产品和想法，却始终没有机会告诉他人，因为他没有任何的工程背景。于是，希尔博曼辞去了谷歌的工作，一心要创立自己的事业。他联系了大学同学保罗·西亚拉，两人开始研究开发iPhone应用程序，可惜的是，他们开发的数个应用都以失败告终。就在那时，希尔博曼萌生出了创建Pinterest的想法。“收藏很大程度上显示了你是一个什么样的人。”他说，“但互联网上却没有一个地方可以分享人们收藏爱好的一面。”于是，2009年11月，他和保罗·西亚拉以及埃文·夏普租了间狭小的公寓，开始将自己的想法付诸实践。

Pinterest早期的用户基数很小，参与度也很低。Pinterest推出4个月，只有几千名用户。相比之下，Instagram（照片墙）在相同的时间内已经拥有大约100万用户。希尔博曼说，把自己的失败告诉别人太尴尬了，所以他和西亚拉继续修补和改进网站。事实证明，努力是有回报的。9个月后，Pinterest的用户增长到了1万人。随着2011年3月iOS应用的推出，越来越多的用户开始加入。2011年8月，《时代》杂志将Pinterest列为“2011年50大最佳网站”之一。从那时起，Pinterest开始快速增长，很快月度活跃用户便超过了1亿。

尽管Pinterest每天吸引着数百万的用户，但希尔博曼并不是一个典型的科技界人士。他的性格温和谦虚，待人礼貌真诚。他往往对自己取得的成就保持沉默，不喜欢成为公众关注的焦点。同时，他和埃文·夏普都非常尊重用户的见解，为了收集用户的第一手反馈，这两位联合创始人经常离开他们在旧金山的总部，与来自世界各地的“pinners”（订客）一对一地会面。

希尔博曼并没有将Pinterest描述成一个社交网站，而更愿意把它看做一个专注于个人想象力的“视觉发现引擎”。他努力让Pinterest成为一个人们可以发现自己最好的一面的地方，然后，让他们在屏幕之外把这些灵感表现出来。

网游实名制不是“空架子”

本报记者 何欣禹

网游实名制实施一年多以来，引起了广泛关注。不论是成年人还是未成年人，在网络游戏中，都要使用真实信息进行注册，方能继续游戏。这一防止未成年人沉迷游戏的措施也引起了如冒用、购买成人身份证等问题。如何将网游实名制落到实处，修复漏洞？本报记者进行了相关采访。

实名注册 防止游戏沉迷

网游实名制，并不是一件新鲜事物。2017年5月1日，《文化部关于规范网络游戏运营加强事中事后监管工作的通知》实施。通知明确表示，网络游戏运营企业应当要求用户使用有效身份证件实名注册，并保护用户注册信息，不得为使用“游客模式”登录的用户提供游戏内充值或者消费服务。这一规定意味着，匿名玩网游已经成为“过去时”，实名制成为防止未成年人沉迷网游的一个基本措施。

2018年发布的《中国互联网络发展状况统计报告》显示，截至2018年6月，中国网民规模为8.02亿，其中，19岁以下网民达到21.8%。另据数据显示，未成年人10岁之前触网比例高达72%，首次触网年龄持续走低。

在青少年网民群体急剧增加的同时，未成年人因沉迷网络游戏造成不良后果的新闻也屡见报端。“10岁小学生偷刷父亲银行卡充值网游”“少年沉迷网游出走后回家偷钱”……针对这些现象，社会各界对防止未成年人沉迷网络游戏的呼声日益增强，网游实名制就此出台。

“网游实名制的初衷是为了更好的落实未成年人保护工作，利用技术手段识别出未成年人，并对他们的游戏行为进行合理引导。”对外经贸大学数字经济与法律创新研究中心执行主任许可对本报记者说。

修复漏洞 告别成年人“马甲”

然而，提高注册门槛，是否就意味着实名制真的“实名”了呢？

本报记者尝试登录了一些网络游戏，其中几款需要与实名认证过的社交账号绑定，而其他游戏仅需要输入手机号、获取验证码即可完成实

名认证。“这是网络实名制目前存在的主要漏洞，根据手机号码完成实名制验证可能会人证不合一。”中国政法大学传播法研究中心副主任朱巍对本报记者说，“由于一个身份证号可以办理数个电话号码，所以未成年人可以使用家长的手机号码完成验证并继续游戏。”

许可同样表示，现在大部分游戏公司还是通过自己的审核来完成实名认证，没有接入公安的权威数据平台。“自己审核就容易出现人证不一的情况。在实名制下，未成年人还是穿着成年人的‘马甲’。有的小孩甚至会去购买他人的身份信息来完成这一实名认证。”许可说。

这一问题也引起了业内游戏公司的注意，已有游戏公司主动修复漏洞，将“实名制”落到实处。2018年9月，手机游戏《王者荣耀》接入公安数据平台，并在此基础上以视频认证的方式进行小规模人脸识别技术测试。2018年10月，《王者荣耀》以北京等九地为起点，正式启动游戏全部用户的强制公安实名校验，未通过校验的游戏账号将禁止登录。辅之以实名认证，不少网络游戏公司都上线了防沉迷系统，对未成年人的在线游戏时间予以限制。

完善制度 还需多方合作

目前，一些大型网络游戏公司正开始引入实名制并逐步修复漏洞，在受访专家看来，要想落实网游实名制，还有许多规则有待细化和创新，同时也需要出台可操作的措施加以配合。

将账号与身份对应，是实名认证的核心所在。朱巍认为，网游实名制不能仅限于在注册时设门槛，还可以通过技术手段，如人脸识别、指纹识别、大数据检测等，充分发挥实名认证对于防止未成年人沉迷网游的效果。

“最重要的是建立统一的标准。有些游戏公司严



资料来源

新华社记者 张金加摄

格实行了实名制，有些却没有，不能让‘劣币驱逐良币’。”朱巍说。在他看来，网游实名制、防沉迷系统不能仅依靠某一个游戏平台实行，应当建立跨平台的认证体系。“小孩子在这个游戏上时间玩够了，可以切换到下一个游戏去玩，这样实名认证和防沉迷系统就没有起到作用。”

在许可看来，如何让游戏公司积极履行保护未成年人的义务是完善实名制的关键所在。他建议，在接入公安机关的权威数据平台上，可以给予游戏公司相关的政策优惠，以鼓励他们积极落实网游实名制，对未成年人进行保护。“同时，游戏公司也应当保护好用户信息安全，严格遵循个人信息保护法和数据管理办法。”

“网游实名制是一种工具性的手段，对未成年人提供基本的保护。”但许可认为，未成年人沉迷网络游戏有多方面的原因。“真正做到防沉迷，还应当通过教育、家庭和社会，不能简单寄希望于身份认证和网络厂商的技术手段。同时，也要听取孩子们的意见，他们也是做决定的一方。多方良性互动，才能共同解决未成年人沉迷网络游戏的问题。”许可说。