

假折扣？新套路？ 网购“捡漏群”“羊毛群”有那么神奇吗？

几十元的运动鞋、几元的微波炉、几毛几分的零食、化妆品，甚至还有0元购，不是山寨货，都是响当当的大牌！近段时间，各大社交网站、App上出现了一大批以超低折扣商品为卖点的“捡漏群”“羊毛群”等。这些真如他们所宣称的那么神奇吗？

折扣“诱人”：各种“捡漏群”新涌现

近日，不少消费者反映在各大社交网站、App上出现了一大批以超低折扣商品为卖点的“捡漏群”“羊毛群”等，群主、主播们无不宣称在群里能买到巨大优惠的名牌产品，比如几十元的运动鞋、几元的微波炉、几毛几分的零食、化妆品，甚至还有0元购物机会。宁夏银川市市民孙朋说：“类似内容看多了，还真蛮动心的。”

打开某知名问答论坛，在产品推荐等类似问题下，可以看到不少“捡漏群”“羊毛群”的回答，这些回答呈现模板化倾向。开头或表明自己收入不高，通过捡漏买到优质产品，或斥责其他“垃圾”群；文章中会插入多张付款图

片作为背书，末尾则会通过问答形式解答诸如群内为何禁言等问题。

短视频平台上也有类似推介。“进来的兄弟们可以看看我的付款截图啊，你看点进去就是旗舰店，不是假冒产品，想学的扣6，人数够了我就教学”……在某知名短视频平台上，类似直播并不罕见，当人数达到一定热度后，主播们会神秘兮兮地放出二维码截图，“只有5秒，手慢无”。

一些人还被同事、朋友拉进类似“优惠群”里。“工作中认识的一个朋友将我们拉到一个群里，里面每天都会推荐某知名电商平台的产品。”北京市民周鼎说。

营销返利：想捡个漏不容易

通过多种方式，记者先后跟进10余个类似“优惠组织”，发现这些群一般呈现两大类形式，一种属于传统意义上的社交软件群，如QQ群、微信群，群里每天会发布多个优惠信息，有些还可以让群主帮助找心仪的优惠产品；另一种则是公众号、企业号或个人好友，通过搜索或互动查找优惠产品。

记者潜伏多个群近两周发现，这些群推介的多是高折扣不知名产品和折扣不高的品牌产品，尚未买到0元购和巨额优惠名牌产品，而对于手机充值卡等“硬通货”，记者咨询得到的答复都是没有优惠。

“买一些小物件时能帮上忙”“有优惠，但都不高”“开始还兴冲冲每天刷，现在没动力了”……孙朋等数十名受访者同样表示很少见到巨额优惠。

“这些优惠券群其实都是营销返利，即顾客购买了使用优惠券的商品后，发送优惠券者——

少点套路：网购能否别复杂

对于“捡漏群”“羊毛群”这一网购新生事物，有业内人士表示这是互联网零售的又一发展趋势，有其存在的合理性，但也有消费者表示类似事物让互联网购物越来越复杂，期盼少一些套路，多一些真诚。

“近年来下沉市场、挖掘更多用户资源已成为互联网零售业的发展趋势。这些应运而生的优惠券群其实就相当于短视频主播带货，带货质量肯定有好有坏，顾客是享受便捷优惠还是被宰，关键还要自己甄别。第三方软件也应加强监管，避免有些人借此搞欺诈。”赵学兵等业内人士认为，类似优惠券群只是一种销售形式，没有好坏对错之分。

也有人认为优惠券群等“全

群主可以获得佣金。”某电商平台营销经理赵学兵说，这是近段时间新兴起的一种网络营销方式，商家主打口碑传播、市场下沉，将营销经费让利给个人，但也不排除先涨价再打折等“假优惠”。

“在相关营销返利平台上，每个人都能找到优惠券，你也可以和他们一样拉个群、创建个公众号，其实就是全民带货。”在赵学兵指引下，记者注册了某知名电商平台返利账号，进入返利营销页面后，顶部有搜索栏可以搜索商品，推介商品下都标注着优惠金额和返利数目，点击商品图片上的“立即推广”按钮后，就会生成推广链接。

网名为“橙子”的优惠券群群主说，他们每天会花费大量时间在多个返利平台寻找合适商品，同时研究平台优惠规则，“很多人没时间也不愿意研究这些，我们就挣个辛苦钱。你们得实惠，我们挣佣金，大家双赢。”

民带货”销售形式应适度。互联网招聘平台工作人员庄盛说：“近年来很多大学生简历会出现类似互联网实习、工作经历。门槛低的‘全民带货’一方面确实提供了就业机会，但也要警惕让年轻人产生赚快钱和远离实体业的想法。”

“大数据杀熟、价格歧视、越来越复杂的玩法……现在互联网购物真是套路满满，让网络购物从使人愉悦变成身心俱疲。”周鼎等消费者则对类似优惠券群不太满意，认为这是近年来互联网零售越来越套路的又一表现，期盼电商平台及相关部门能多一些真诚。“优惠有一说一，不要弄一些玄乎的概率抽奖或绕来绕去。”（据新华社）

药企行贿案密集曝光！ 灰色利益链还有多少生存空间？

近日，一系列医药企业行贿案被媒体密集曝光。掌握采购权的院内人员动辄收受上千万回扣，而药企每年用于销售的成本高得惊人，最终这些成本将转嫁至医保基

金和患者身上。在国家打出一系列遏制药价虚高的组合拳后，灰色的利益链条能否彻底斩断？医药企业和医药代表又该如何转型适应新环境？

药企行贿案密集曝光：有院内人员收上千万回扣

手握采购药品的“大权”，医药销售代表都上门来拜访，礼金卡礼也跟着来了……

近日，中央纪委国家监委网站一则视频曝光了浙江省杭州市桐庐县第一人民医院原药剂科工作人员王晓俊利用职务便利，伙同他人在新药引进、药品采购等方面为药商谋取利益，非法收受回扣1019万余元的受贿案件细节。

这其中，仅注射用拉氧头孢钠等2种药品就为王晓俊等人带来了高达325万元的“好处费”。多名药商表示，王晓俊收取的回扣高达药品零售价的40%。

这起案件并非个例。据此前媒体曝光的一则判决书，河南省商水县人民医院一位医生利用职务便利，3年时间开具“步长”脑心通胶囊35962盒，非法收受陕西步长制药有限公司销售业务员药品回扣款人民币12.50万元。

政策组合拳能斩断灰色利益链条吗？

近年来，为了打击医药行业商业贿赂行为，国家有关部门陆续出台了一系列政策和管控措施。

以国家药品集采为例，目前，已走向常态化运行，药品集采已开展第三批，共涉及112个品种，平均降幅54%，药价虚高水分被大幅挤出。

此外，高值医用耗材带量采购也拉开帷幕。近期，京津冀三地医疗保障局已联合签订了《京津冀药品医用耗材集中采购合作框架协议》，三地拟组成联盟并通过带量采购的方式，降低医用耗材的价格。

在打击医疗领域的商业贿赂方面，今年9月，国家医保局公布《关于建立医药价格和招采信用评价制度的指导意见》，将医药购销中给予回扣或其他不正当利益、涉

税违法等7类行为作为失信事项列入目录清单。

另外，今年国庆节前公布的一份文件更引发医药界广泛关注。

9月30日，国家药监局组织制定的《医药代表备案管理办法(试行)》对外公布。其中明确提出，医药代表不得承担药品销售任务，实施收款和处理购销票据等销售行为。

另外，文件对医药代表主要工作任务进行了明确，包括四方面：拟订医药产品推广计划和方案；向医务人员传递医药产品相关信息；协助医务人员合理使用本企业医药产品；收集、反馈药品临床使用情况及医院需求信息。

上述《办法》自2020年12月1日起施行。

“躺着挣钱”的日子结束！药企、药代如何求生？

事实上，对于医药企业来说，冲击已经伴随着此前带量采购的开启持续发酵，转型成为生存的必然选择。

若想获得优势，企业就要挤出“水分”，在人员结构优化上，庞大的销售团队就成为了先“开刀”的对象。

以前参加了全国药品集中采购的信立泰为例，其2019年年报显示，信立泰的销售人员从2018年年末的2108人下降到1666人，减少约20%。

与此同时，药企也将更多精力投入到了研发领域。

更为关键的是，集采模式通过确保中选药品的临床用药，来压缩企业的销售费用，帮助药企放弃传统营销模式。据《人民日报》早前报道，重点企业中选产品销售人员平均压缩49%，销售费用占销售金额比例从40%下降到5%—10%。

而对于医药代表个体来说，未来很长一段时间，注定要经历职业转型的“阵痛期”。（中新网）