

拖鞋 2.92 元手机壳 3.21 元 3 件 T 恤只花 40 元……

# 集结全国最抠网民的“抠组”火了

“一款全新 180×200cm 被套，再送 2 个枕套，一共 33 元”，“2.92 元一双拖鞋，1.84 元一只的盘子，3.21 元的手机壳，14.5 元一只的潮流小方包……”这些让人惊叹的“震撼价”商品，来自一群“抠组”成员的日常分享。

最近，分享省钱经的各大“抠组”火了，“十多年专注源头厂货”的 1688、“让你花钱不肉痛”的淘宝特价版，也因此不断焕发出强大的生命力。

在抠组成员看来，抠门，是一种生活态度。你以为抠很简单？不，其中蕴藏了太多的智慧。

## A 集结全国最抠网民的“抠组”火了

抠门女性联合会小组、抠门男性联合会小组、丧心病狂攒钱小组、FIRE 生活小组、低消费研究所小组……从这些爆红的“抠组”名中，你大概就能看出他们是在干嘛。

作为 95 后“后浪”，真正让“萌新”许婷有了存钱想法的，来源于“抠组”里年轻人的小故事。

“靠着抠抠抠，有组员 30 岁前存下了 100 万。”许婷告诉记者，自己关注的一个“丧心病狂攒钱小组”，近期活跃度暴增到 46 万成员参与。

“在这里，省下的每一块钱都能成为快乐的源泉。”入群不久，抠友“涛克”说，随便点开一条，都能感受到大家扑面而来的“抠气”。“刚结识抠组时，还有点旁观心态，现在不知不觉也融入其中了。”

小组成员们每天会晒出各种成就，有人一个月挑战只花 900 元；有人晒出 40 元买了 3 件 T 恤，并附上体验评价，“白牌，价格公道、质量可以，穿一个夏天不成问题”。

## B 大数据找“抠友”，工厂嗅到不一样的商机

“事实上，很多电商卖家本身不生产商品，同样要从源头厂家拿货。”网友“杉杉”表示，工厂直购，这也是不少抠友入坑的原因。

“杉杉”说，源头厂货充满诱惑力，床品、餐盘、纸巾等家居日用小杂货，在一些电商网站，价格明显更友好。一款曾经霸榜的纸巾，出自福建工厂，特价 26.69 元的抽纸（最多 40 包），平均不到 7 毛钱一包。商家在页面上介绍，累计卖出了 220 万箱，商品评论达到了 102 万条。

同样也感受到“抠友”对“去哪里淘便宜”的热情，数据显示，6 月以来，淘宝特价版增长势头进一步加速。

在不久前结束的“6·18”期间，淘宝特价版 APP 在各大应用市场下载量持续飙升，多次在 APP Store 购物应用榜霸榜，仅 6 月 15 日一天，新注册用户就超过 100 万。

面对井喷式增长的 C 端用户，不少工厂老板迅速地抓住了

“我可能快被外卖平台拉黑了，每顿都在用概率论和树状图筛选结合优惠券，看哪家价格最低。”也有人默默吐槽，却得到了“抠友”一边倒的支持，“你这算啥，抠组成员人均数学专业博士好吗”……

如何才能淘到便宜货？原本只服务于批发商的 1688、上线没几个月的淘宝特价版，也被“抠友”研究出了无数种购物经。

喜欢手冲咖啡的 Nicole 是“抠组”常客，孜孜不倦地分享“抠的技术和艺术”。

常备挂耳滤纸的她，在 1688 上找到温州一家做咖啡包装周边的企业，“对比了一下我之前买的，价格差了一半。”Nicole 还分享了不少“抠门经”，例如，买东西的时候留心工厂位置——买袜子可以选诸暨厂家，夏季薄款的女生船袜，一双 1.25 元，好穿不贵；义乌聚集了不少小百货，修眉刀、发卡、拖把头，不超过 10 块钱，下手不心疼。

C2M（从消费者到生产者）所带来的机会，转型线上零售——刚刚结束的“6·18”，江苏扬州曙光牙刷厂一天就卖出了 16 万支牙刷。其中一款智能声波电动牙刷，20 多元的售价，在淘宝特价版上累计卖出 10 万件，是追求高性价比的学生族、辣妈们的心头好。

1976 年建厂的江苏扬州曙光牙刷厂是一家老牌外贸工厂。如今成长为平台头部，厂长屠新业告诉记者，省去了多个冗杂环节，直接由厂家对接消费者，让牙刷这样的生活用品，有了更高的性价比，“就是网友们口中的‘天天工厂价’。”

前端的消费者在想什么？想要什么？最在乎什么？也是屠新业最关心的。“通过大数据分析，发现电动牙刷有明显增长趋势，我们进行了品控、再包装，生产线转型调整。25 至 35 岁的年轻女性群体，她们对牙刷的选购更有发言权，她们是我们的主要客源。”



↑“抠组”成员们分享的“震撼价”商品



↑集结众多网民的各式“抠组”

## C 年轻人变抠了吗？不，这是努力为未来攒钱的态度

问题来了，这代年轻人变抠了吗？这代年轻人的“抠门”行为，是对实用主义有了不同的理解。

上个月，在“抠组”颇为活跃的组长卢十四，上了播客节目为“抠友”正名。用他的话说，“抠组从一开始就强调，我们抠，是只抠自己，不抠家人和朋友。”

“我不是觉得那点剩余的牙膏对我来说多么值钱，而是拿到一件东西，我的本能就是物尽其用，一定要把它用完、用干净，心里才舒服。”卢十四说。

心态从“猎奇”到“理解”，抠友小白觉得“入坑不亏”。除了找到了坚持实用主义的同好们，更重要的一点是，他看到了“抠友们”在认真地考虑未来，努力地为未来攒钱的态度。

与“抠组”大火相类似的，“我是这样攒到买房首付的”这样的小组也在“出圈”，目前已拥有 3 万多成员。小白说，“勤勤恳恳地攒下本职工作的收入，外加打理一些理财，希望能达成一些未来的目标。”

“所有的消费者都会去关注性价比，不管有钱还是没钱，一个共同的心理是不愿意花冤枉钱。”面对来势汹汹的“抠组”、“抠友”，业内人士表现得更为理性，当消费决策考虑实用性和性价比，而非品牌溢价时，这倒逼了工厂进行更多的思考与尝试。

“将 C2M 模式赋能给工厂，工厂可以直接触摸消费者需求，通过基于大数据的商品企划能力、基于整个商品周期的规划能力，做到持续地生产消费者

欢迎的商品。”有业内人士指出，不光是实惠，更重要的是好用。

如何让越来越多的工厂顺利打开销路，阿里巴巴副总裁、C2M 事业部总经理汪海认为，“如果真正把 C2M 模式让越来越多的工厂具备，消费者会用脚投票。如果能够源源不断地生产出消费者喜闻乐见的商品，那么各行各业所有的商品都存在着被重新定义的机会。”

据《钱江晚报》

## 公告

尊敬的万象·芭堤雅 20#~31# 楼业主：

衷心感谢您对万象·芭堤雅的爱与支持，我们荣幸地通知您，您所购买的 20#~31# 楼已于 2020 年 4 月 29 日达到交付条件，请各位业主到售楼部办理相关手续。

详情请致电：

0773-3660505

特此公告！

桂林东方万象置业投资有限公司

2020 年 7 月 5 日