

## 团购网站必将经历产业阵痛，资本市场规模进入尚需时间

2010-6-7 清科研究中心 分析师 张亚男

### 事件背景

美国团购 Groupon 网站的快速兴起，并于 2010 年 4 月获得巨额投资，团购（B2T）模式逐渐引起众多厂商的竞相模仿。初步估算，中国团购网站已经超过 300 余家，此外，24 券于近日获得天使投资，随即 5151 团购网、酷团网相继获得投资。

### 清科分析

清科分析认为，团购作为一种新兴的电子商务模式，通过消费者自行组团、专业团购网站、商家组织团购等形式，提升用户与商家的议价能力，并极大程度的获得商品让利。随着美国 Groupon 网站的迅速发展，团购凭借其商品售价低廉、提升商家影响力、营收规模效应明显等优势，引起消费者及业内厂商、甚至是资本市场关注。据不完全统计，目前，中国团购网站已经多达 300 余家，一些新的团购网站仍然如雨后春笋般出现，快速发展的团购厂商如何生存？缘何发展？资本市场如何选择？

### 团购网站发展需越过的“三重山”

清科分析认为，中国的团购网站的发展面临诸多困境，主要体现在以下三点：

首先，如何有效整合线下资源以为用户提供永续低廉的产品。低廉的商品价格是团购网站的核心竞争力之一。目前，中国的团购商品由于受到线下商品提供商数量不足的影响，可选商品的多样性不足，以致影响用户的使用体验，不利于用户粘性的培养。

其次，如何打破团购商品的区域性限制。目前，中国的团购网站多局限于某一区域，全国范围内有影响力的团购网站尚未形成，受制于区域性影响，团购网站较难形成具有一定规模的用户效应，尤其是二线以下城市的团购网站。

再次，如何创造中国化的团购网站商业模式。Groupon 主要盈利来源于中介费用及广告，而中国团购网站处于发展初期，商品品类匮乏及产品新颖度不足影响用户选择，导致网站人气不足，即无法形成规模中介费用也影响依靠广告获得营收。此外，高额的网站营销费用将是新兴团购网站“烧钱”的主要方向，将使得一些网站入不敷出而被市场淘汰。

中国团购网站现阶段处于盲目的快速增长期，市场进入壁垒低，新兴团购网站在短时期



内商品规模化程度不足，在商业模式、市场运作等方面的战略都尚未清晰，必然遭遇短期内的残酷市场竞争，经历产业发展的阵痛。

### 预期未来四类厂商将能在团购网站中经历大浪淘沙

清科分析认为，中国团购网站的生存和发展需具备清晰的商业模式、新颖的市场运作方式、线下商品资源的整合能力及用户需求的准确把握，这也是团购网站发展的核心四要素。基于此，清科分析认为，未来中国团购网站将主要集中于以下四类厂商：

- 现已成熟综合的电子商务网站，如淘宝、京东商城、卓越等。此类网站可利用已积累的商户、用户资源及现有平台品牌优势，每日推出一类或几类团购商品，一方面提升用户的粘性，另一方面也可以作为商户新颖的推介方式。
- 具有社交网络的商家，如腾讯、人人网、开心网等。口碑营销是团购快速结网发展的重要推广手段，而此类社交网站为用户提供了信息实时交互的通道，且信息在用户已有的圈子里面传播的可信度较高，提升信息的可信度。
- 传统行业厂商自建的电子商务平台，如苏宁、国美电器商城、李宁官方商城等。这些厂商有稳定的商品货源，且已形成成熟的线下销售渠道，加之其在细分实体行业的品牌影响力，团购模式较易开展。
- 城市信息网站，如饭统网、大众点评网等。这类厂商已经积聚了大量的细分行业分类信息，并与商户建立了良好的联系，是团购模式推广的优势资源。

对于一些新兴的团购网站，由于自身特色与优势不明，未来发展面临挑战尤多。

### 团购网站必将经历产业阵痛，资本市场规模进入尚需时间

Groupon 的成功引起资本市场对团购模式的广泛关注，尽管 24 券于近日获得天使投资，5151 团购网、酷团网也相继获得投资，但是由于快速崛起的市场超出市场预期，众多资本依然游离于团购市场之外，预计经过团购行业优胜劣汰后，倘若新兴的团购网站还能有部分存活，资本才有可能规模进入团购市场。

---

#### 关于清科研究中心

清科研究中心于 2001 年创立，致力于为大中华区的创业投资及私募股权基金、政府机关、中介机构、创业企业提供专业的研究报告和各种行业定制研究。研究范围涉及创业投资、私募股权、新股上市、兼并收购以及 TMT、传统行业、清洁科技、生技健康等行业市场研



究。目前，清科研究中心已成为中国最专业权威的研究机构。

### 引用说明

本文由清科集团公开对媒体发布，如蒙引用，请注明来源：**清科研究中心**，并将样报两份寄至：

北京市朝阳区霄云路 26 号鹏润大厦 A 座 12 层 1203 室（邮编：100125）

联系人：孟妮（Nicole Meng）

电话：+86 10 84580476 8102

电子邮件：nicolemeng@ zero2ipo.com.cn

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

[https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1\\_16588](https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_16588)

