一分钱商品还包邮，背后逻辑到底是啥？

这样的定价策略，瞄准的无疑是下沉市场。虽然听起来不怎么上档次，但这里做生意确实大有潜力。

记者 | 周 洁



刷短视频时，你是否刷到过或真人或AI人向你发出的购买邀请？不管他们吹得如何天花乱坠，你始终不为所动，直到他们报出了价格：0.01元！还包邮！

心动来得如此迅疾且突然，你来不及思考，秉持着“买不了吃亏买不了上当”的中心思想下了单，结果还真收着了货：一卷垃圾袋、一包卸妆湿巾、十个发圈、一瓶娃哈哈AD钙奶、50个创可贴、一个质量还不错的塑料洗脸盆……快递费都无法覆盖的价格，难道商家真的会“赔本赚吆喝”？

上图：这些一分钱、一元钱的低价商品承载的并不是商品的意义，而是像一个钩子。

一分钱卖货真的亏本吗？

如果只看这一笔交易，那商家肯定亏了。毕竟再便宜的快递费，也是要钱的。不过，一位从业多年的电商工作人员告诉记者，这些一分钱、一元钱的低价商品承载的并不是商品的意义，而是像一个钩子，把消费者“钩”进直播间/店铺，增加其他高利润商品的曝光机会，也让用户体验了完整的购物流程，从而加强用户在该平台购物的信心。