

深圳神秘顾客（SMS）公司是一家专门查低价的专业神秘顾客公司

产品名称	深圳神秘顾客（SMS）公司是一家专门查低价的专业神秘顾客公司
公司名称	深圳神秘顾客市场调查有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市南山区粤海街道高新南九道59号北科大厦1311
联系电话	17722436463

产品详情

在2020年拼多多和特斯拉之间发生争斗，而敌对的原因也并不隐讳，特斯拉是要稳定渠道、全国统一定价的价格体系。这就引出一个实体零售业一个颇有年头的名词，就是“窜货”，有时候被读成“串货”。

“窜货”一般发生在各个地区之间，通俗上来说，对于区域限制的产品拿到非本销售区去销售的行为称为串货行为，如生产厂家已经规定经销商只能在限定区域内销售的政策下，私自跨区进入原本不被允许的地方卖货，这就可以视为“窜货”。

为什么会出现“窜货”呢？

首先，经销商“窜货”主要是有三个条件：主体条件、诱因、环境。因此，在分析窜货原因时先从这三个方面进行。

“窜货”会有什么影响？

一旦价格混乱，将使中间商利润受损，损害品牌形象，导致中间商对厂家不信任，让地方经销商失去对品牌的信心，从而让厂商拓展市场有难度。

其次，供应商对假货和窜货现象监控不力，地区差价悬殊，使消费者怕假货、怕吃亏上当而不敢问津。

互联网和电商出现后的“窜货”表现

近年来，拼多多采用百亿补贴方式，绕开厂商自行“做活动”，有的人说这叫“碰瓷营销”。如今，国内许多家电厂商开始通过“电商供应”一些线下查不到的特殊型号，试图解决窜货和线上比价的问题。

而其他品类商品如服装、食品、洗护用品等，则逐步接受了“线上线下同价”的模式，如迪卡侬、优衣库等品牌发展出“线上预定，线下取货”的购物方式。此类“线上线下同价”模式相当于以前的“全国统一零售价”，也就是放弃了分区域差别定价，经销商也就不再有窜货的必要。但是，家电、数码产品上仍有许多窜货现象，渠道的快速分化，批发商、门店拿到货源的地方更多，价格更低，有更多利润可图，进而催化了窜货的加剧，此外物流运力地提高，跨省窜货物流成本被压缩。

窜货打乱了品牌固有的价格体系，特别是在互联网信息一呼百应的当下，一个低价信息用不了半天就可以在自己的渠道商中转一圈。近期关于美的、格力空调重罚窜货商的消息频频爆出，这说明窜货已经严重影响到了行业的健康有序发展。各大家电品牌为了打击窜货，进一步加强了产品溯源管理，并对违规者重罚，这种“堵”的严打只是开始。要想真正禁止窜货，还需要从内部源头开刀，真正切断窜货的利益链条才是根本。

对于线上低价窜货调查，深圳神秘顾客（SMS）公司首先通过低价搜索、大数据方式搜集客户产品在线上低价销售的门店和产品链接，其次安排买手与店家聊天讲价，后促成购买。通过产品购买从而帮助客户了解线上销售产品的窜货情况。

渠道供货价格暗访调查是深圳神秘顾客（SMS）公司优势业务之一，作为国内较早从事渠道价格采集和

窜货调查的专业公司之一，拥有神秘顾客专业人员超过300人，执行查价覆盖线上（淘宝、京东、拼多多、苏宁易购等全网覆盖）线下，涉及汽车、电视、手机、电脑、洗碗机、马桶、油烟机、饮料、奶粉、食用油、糖果等行业渠道销售产品的价格和服务暗访调查，平均每天巡店超过500家（含线上线下），每年巡查门店超过150,000次，累计巡店超过500,000次，并将查价结果作为企业建立、选择、管理渠道的一项客观依据，以便为产品的营销奠定一个稳定的基础。