

“线上”获取信息资源 “线下”精准定位贴心服务

# 实体中介“双线”融合扬长补短



电子商务迅猛发展，市民寻房子、找工作的方式向网络化转变，加上人工、租金等经营成本居高不下，甚至有多重因素影响，传统实体中介举步维艰已是不争的事实，传统实体中介又该怎样转型求突破成为关注的焦点。

## 街头摆摊扫码赠送礼品 担心“泄密”市民不上当

晚报讯(记者 董艳)近日，有市民在枣城的一集贸市场看到，有一群打着“扫描二维码送礼品”旗号的人，在集市内活动。所送礼品包括卫生纸、毛绒玩具、矿泉水等。扫码就能送礼品，这对于部分喜欢贪便宜的人来说，无疑是一件充满诱惑的事情。但是天上没有掉馅饼的事情，扫描二维码还要市民实名注册，顾客的信息很容易被泄露出去，手机中所绑定的银行卡等信息都有可能受到威胁。

对于微信扫描二维码，记者提出质疑，工作人员表示，他们是与商家合作，为商家做推广的，用户的个人信息不会被泄露出去，并称绝对能够保证安全。尽管工作人员一再承诺，还是有不少市民选择不占这个“便宜”。“天上没有掉馅饼的事情，现如今微信已经是我日常生活中很重要的工具了，诈骗手段太多了，为了安全起见，就算是再有诱惑力的方式都不会动摇我的想法，万一遇到骗子呢？”市民田女士就说出了自己不为所动的原因和担忧。

17日，记者在城郊的农贸市场找到了这群打着“免费送礼品”旗号的人。他们中，多数三两结对，摆上一张桌子，支上一张印有二维码的牌子，一旁堆放了卫生纸或矿泉水等礼品。整个集贸市场，就有四处“免费送礼品”的摊位。有市民拿起手机对着二维码就扫，扫过之后，一旁有工作人员指导市民注册登记，但在实名登记的环节，有人担心自己的信息被泄，毅然放弃。

“就算没有银行卡被盗用的风险，个人信息被泄露出去，每天从早到晚接到各种推销骚扰电话，更是让人头疼。”市民吴先生也说了自己的想法。

据了解，不少市民的手机内有身份证和绑定的银行卡、手机号等个人信息，扫描居心不良商家的二维码，很有可能给不法人士带来可乘之机，给自身带来大的安全隐患。

## 精准定位 中老年群体成重要客户

“随着互联网中介的兴起，传统实体中介受到冲击，尽管不少市民在选择房屋交易、二手商品买卖、招工找工等已经不再去门店，而是利用移动终端与经纪人直接对接建立联系，但传统实体中介店依然受重视，甚至有传统实体中介店铺依靠其精准的定位赢得一批‘粉丝’而赚得盆满钵满。”长期从事中介服务管理的刘先生透露，“相比网络找房，传统的实体中介中专业的经理人是吸引消费者的重要因素，对于不少购房者、卖房者、公司来说，有了专

业的经理人监督、审查，其信息更加安全真实而又可靠，是消费者青睐传统实体中介的原因。”记者调查发现，尽管传统实体中介门店收取不菲的中介费，但仍不乏众多粉丝。刘先生称，“当初我和另外一个同事一起从老板处盘下这间店铺也是做了番思想斗争的，起初为改变局面想了很多办法，但最终促成我们盘下店铺的同事认为要想有所改变就得找准定位，将店面盘下之后，我们就一直在努力地寻找客源，经过一番问卷调查，我们就发

现网络中介的客源主要集中于年轻的消费群体，而多数中老年群体还是比较依赖传统的中介，而中老年群体作为买方、卖方的重要群体却被忽略。随后，我们开始将目光瞄向这类消费群体，他们不仅对网络中介抱有怀疑的态度，而且他们需要更为安全可靠贴心的服务，更为重要的是这类人群对经纪人的依赖程度较高，现在我们店已经有了一批相对稳定的客户群。”自信精准的顾客定位是刘先生他们得以生存的关键。

## 面对面服务 网络中介无法比拟

“事实上不管是没有任何中介费用的手机APP软件，还是一些电子中介在一些市民看来并不安全，可信度也不高，网络中介之所以可以免除中介费用，主要是运营成本相对较低，传统实体中介店要想运作起来的话，像房租、人员工资等不少固定成本支出很难降下来，在目前中介市场竞争日趋激烈的背景下，不少传统实体中介的店铺管理者都意识到如何在减少成本支出上苦下工夫，但更多的管理者只顾及

前，在面对这种困境后无所适从，并没采取有效的措施寻求突破，其中不乏有管理者以迅速逃离的姿态应对困境。”做了十多年中介生意的陈先生解释。“眼下的传统实体中介市场像很多传统产业一样正面临着一次洗牌，虽说网络中介、微信、手机APP软件等正以不可阻挡的强大力量，改变着市民租房买房、找工作、招工人的方式，电子网络是一种必然的发展趋势，而传统实体中

介却有着自身独特的优势。”陈先生并不认为传统实体中介会被颠覆，他认为以后的传统实体中介除了要找准精准的定位外，还得依靠贴心的服务来黏住消费群体，现在不少传统实体中介的问题是，既找不到精准的定位又缺乏贴心的服务，即便是顾客已经进了门，但却留不住客源，既失去了年轻的顾客群体又不能很好的满足中老年顾客群体的需求。



## 新马桶存水严重 商家售高仿货欺瞒顾客

晚报讯(记者 董艳)薛城区院山小区的居民李女士，三天前家里的马桶坏了，为了使用方便，李女士又去卫浴店买了一个新马桶，可是让李女士没有想到的是，当初说好的多种马桶性能和实际并不符，马桶安装上了，李女士想退却遭遇了大难题。

李女士推荐了两款马桶，两者的价格差不多，都有虹吸功能，不会出现李女士担心的存水、下水慢的情况。

李女士告诉记者，原来的马桶已经用了十几年了，以前的马桶有存水的弊端，下水也比较慢，有了以往的经验，李女士在选购马桶的时候，尤其注重这两项性能。

看商家说得天花乱坠，李女士有些心动了，于是花了700元买了其中一款马桶。可是马桶买回家后，待商家安装完试水之后，李女士就有些郁闷了。“虽然新马桶下水速度还行，但是马桶内存水的情况竟然比我家原来的马桶还厉害。”李女士说。

“因为平时对卫浴品牌知之甚少，所以在选购的时候进入了商家的圈套。”李女士说，“我这次换马桶，要买个品牌的，以免出现这样那样的毛病。”也许商家看出李女士不懂行，在李女士选购的时候，带着李女士绕起了圈。

李女士找到商家，希望商家给予更换。可是让李女士没有想到的是，商家不但不承认是自己的产品有问题，反而声称是李女士家地势的问题，称马桶已经安装了，想退换根本不可能。

“进店的时候，我看中了几款马桶，我还特意给店主强调，要买品牌产品。”李女士说。店主马上强调，自家的马桶全是名牌。综合李女士的要求，店主给

更让李女士难以接受的是，在购买马桶的时候，商家承诺她所购买的马桶是品牌产品，可是待李女士的家人从网上查看之后才知道，这款马桶竟然是仿某知名品牌卫浴的产品。“商家从一开始就有意在欺瞒我，以后要长个心眼，以免再受骗。”李女士说。

## 线上线下联动 应对冲击

“现在网络中介面临的问题是没有实体店作为依托，难以抓到有效客流，毕竟部分中介管理者还停留在店面的数量是显示公司实力的微观层面，广开门店、人海战术已经不再适合中介的发展，而如何提高公司的信誉度、提高从业人员的素质、办事能力及服务态度已经成为管理者首要考虑的又一关键因素。”刘先生表示，“众多打着无任何中介费用的手机APP软件横空出世，与

此同时，线上中介爆发式发展，传统实体中介突破重围寻求更多生机的希望被进一步缩减，转型求突破已经迫在眉睫。”

“尽管传统实体中介面临着来自电子网络的多重冲击，而在在我看来两者并非水火不容，对于实体中介而言，拥抱互联网未尝不是一种新的突破，事实上市区不少传统实体中介已经尝试与互联网中介共同发展，一方面，网络中介公司从传统

“尽管传统实体中介面临着来自电子网络的多重冲击，而在在我看来两者并非水火不容，对于实体中介而言，拥抱互联网未尝不是一种新的突破，事实上市区不少传统实体中介已经尝试与互联网中介共同发展，一方面，网络中介公司从传统

中介招聘员工进行统一培训，然后，依托线下实体店完成确认、签约等。另一方面，传统实体中介借助网络平台获取信息、资源，传统实体中介做得更多的是提升自己的服务质量，面对面地跟顾客进行交流沟通，是网络无法取代的，眼下的中介市场不管是网络中介还是实体中介都不可能完全绝对的对立。”陈先生分析。

(记者 张莉萍)

## 预售一周贵了30元

# 航天纪念钞未发行已涨价

晚报讯(记者 马高超)11月10日，山东省航天币和航天钞的预约工作开始进行，预约首日我市的航天币、航天钞就预约一空。如今距离发行日还有几天的时间，收藏市场上已经开始预热了，每张面值100元的航天钞已报价130元。

据了解，在人民币收藏中，除了流通纸币硬币之外，还有一种是纪念币和纪念钞。与人民币不同，这些纪念钞、纪念币发行量很少，几乎是兑换到手后就能赚钱，因此很受藏家追捧。

收藏爱好者赵先生说这类纪念币升值潜力比较大。中国航天纪念钞将是继“建国钞、龙钞、奥运钞”之后大陆发行的第四张纪念钞，目前备受关注，不时有藏友会询问情况。他也提醒，“长期投资一些纸币是会增值的，但是想一夜暴涨很难。”

“预约仅仅过了一周左右的时间，现在一张航天纪念钞普遍涨了30块钱了。”22日，在市中区文化市场的一家店铺内，做钱币收藏生意的老板孙先生说，面值一百元的航天钞虽然还没发行，但是已经有了市场价，每张报价130元；而面值10元的航天币，报价也到了20元一枚。

## 我市部分蔬菜品种批发价格

采价日期: 11月23日 单位: 元/公斤

11月23日蔬菜价格指数: 86.73 环比涨幅: 7.45% 同比降幅: 9.52%

产品名称	价格	产品名称	价格	产品名称	价格
铁棍山药	11.00	红尖椒	4.80	菜花	1.80
细毛山药	4.60	干红椒	16.00	西兰花	2.80
甘薯	1.00	青泡椒	2.20	菠菜	2.00
韭菜	4.60	小尖椒	3.80	散叶茼蒿	2.40
大蒜	6.80	香菇	80.00	芹菜	1.00