

选题（20%）	说理（60%）	文笔（20%）	总分

作者：马睿平

学号：1800012438

学校院系：地空学院

提交日期：2020 年 12 月 19 日

试谈国内外卖平台的满减和抵用券优惠背后的逻辑

每次点外卖的时候，我都会很疑惑：为什么外卖平台会有这么大力度的满减、抵用券优惠？这么低廉的售价如何让商家、骑手、平台赚到钱？平台间以及平台内部的竞争可以作为一个分析思路，但是仅仅如此吗？本文我们尝试分析其中的经济学原理，探索外卖平台采用满减、抵用券优惠的背后原因。

一、 满减优惠对用户、商家和平台的收益分析

研究表明，相比于直接打折，满减给消费者带来更高的感知质量和购买意愿¹。对于消费者来说，在假定价格是真实价格，没有虚高报价的前提下，满减肯定是带来更高的福利的。但是事实情况下，价格往往出现很特殊的分布。一些小店往往价格虚高，满减后的金额和正常情况下售卖的价格比较接近，实际上并没有给消费者带来福利提升。相反，由于满减金额难以计算等信息获取的成本，虽有省下很多钱的错觉，但在预期形成之后，理性的消费者不会再获得更高的福利。然而在一些较大的连锁店，比如 CoCo 奶茶，他们的价格都公布在门店内，用户都知道他们的价格。如果虚高报价，那么只会招来顾客的反感，这样就导致他们在使用满减和抵用券优惠后就无法盈利。所以说，满减对用户来说在小店提升有限，但在大的连锁店可以获得更好的消费体验。

从商家的视角来看，它当然希望以更高的价格卖出更多的商品。满减在一定程度上可以带来购买者的增加，因为平台用户很多，很多客户都是第一次在本店消费，对价格没有预期。这些用户会认为获得了更多的福利而选择消费。这样，小店就可以通过虚高报价来获得更高的收益。连锁店的讨论如前文所说，这里不再赘述。于是，外卖商家之间出现了一种类似“劣币驱逐良币”的现象，由于信息不对称，连锁店在外卖平台难以为继，虚报价格的小店却如鱼得水。由于在平台中可以方便地查看商家信息，商家间的竞争显得尤为激烈，价格不断压低、满减不断增多，外卖平台带给各连锁店的压力无疑是巨大的，它们只能依靠巨大的体量来支撑外卖平台上“打广告”式的营销，陷入进退维谷的境地。

¹ 黄岚,蒋侃.网络零售价格促销方式对消费者感知及购买意愿的影响[J].广西社会科学,2014(01):78-81

对于平台，我们的讨论有些不同，满减优惠对于平台来说是有很大好处的，这会给平台带来更大的流量，同时外卖小哥也在这里获得了更高的收益，更多的派单可以给他们带来更高的收入。但是这也会招致商家的反对，降低平台的抽成收入，影响外卖行业的发展，我们在下一节着重讨论这一点。

二、垄断环境下的竞争

前面已经提到，外卖平台具有垄断地位，目前国内只有“饿了么”和“美团”两家寡头，商家要开展外卖服务只能在这两家平台上注册，就必须面对这种强烈的竞争氛围。在这种环境下，平台采用满减、抵用券进行促销就会加剧这样的竞争。然而无法承担的商家也没办法去别的平台，它们只能退出外卖市场。在垄断力量庞大的平台面前，这些商家的声音是微弱的。所以，只要能给平台带来更大的流量，平台就会采用这样的促销手段。

平台的超然地位使得其行为不会受到商家利益的制约，这样的现状导致外卖行业发展的背后却是商家并不赚钱的事实。所以，目前实体餐馆生意依然火爆。虽然外卖很便宜，但是一些商家因其利润太低，不参与外卖行业。在消费品并不同质的情况下，消费者仍然会选择在实体餐馆就餐。那么为什么平台要如此压低利润，哪怕影响到了行业发展也仍然坚持？平台间为什么没有因为竞争而约束商家不能在两个平台都注册，也没有吸引商家而降低促销的力度？

三、促销背后的逻辑

看起来，外卖平台并不“聪明”，他们没有远见，一味促销，却不管行业是否能更好的发展。这看似不明智的决策背后是互联网公司目前发展的一个共同逻辑：以概念吸引融资，进而扩大规模，吸引更大的流量，再进行下一步融资。以美团为例，据美团官方公布的财务年报，在 2019 年，美团才第一次实现了盈利。疫情以来，外卖行业获利，美团也获得了更多的收入，开展了一些投资。但是总体来说，美团的发展思路就是扩大规模-增加流量-吸引投资-扩大规模的循环。上市之前，美团经历了多轮融资，融资额至少在 900 亿以上，上市之后则有了更大的融资规模。要投资人对企业进行投资，最好的方式就是向投资人展示产品的使用流量。有了流量，就可以确定将来可以获得更多的利润，人们对于产品有路径依赖，即使价格上升，在庞大的基数支撑，依然可以赚钱。因此，在这样的目标下，我们就不难理解外卖平台的行为。从第一部分的分析，我们看出满减、抵用券受益的是消费者，平台只是增加了流量，其收入还是下降的。外卖平台所做的，就是在最短的时间内获得最大的流量，形成最大的规模。有了流量，将来只要改变经营策略，还是可以扩大行业规模，从而获得巨大的利润，在他们眼里这并不矛盾。

下次在吃外卖的时候，不必再纠结于这么低的价格是否有什么阴谋。在我们享受优惠的价格时，平台也拿到了自己想要的流量，“薅”就完事了。

2000 字

WORD 批量转 PDF 工具-未注册 注册码购买 QQ: 3049816538(注册后本文字和以下内容消失)

[成都购房咨询, 大专本科成都落户咨询, 成都社保代缴咨询 QQ:
3049816538](#)

2000 字