

权益聚合类产品用户问卷

2021 年 2 月 11 日

问卷采集方法及样本分布

样本采集方法:

此次问卷将以网上调研的方式收集反馈信息,使用腾讯问卷。

受访者样本分布:

受访者**样本分布比例**在受访者**性别、年龄、城市**维度,有如下要求:

| | | |
|----|---------|------|
| 性别 | 男 | ~50% |
| | 女 | ~50% |
| 年龄 | 17 岁以下 | ~10% |
| | 18-22 岁 | ~20% |
| | 23-30 岁 | ~20% |
| | 30-50 岁 | ~35% |
| | 50 岁以上 | ~10% |
| | | ~5% |
| 城市 | 一线城市 | ~15% |
| | 新一线城市 | ~15% |
| | 二线城市 | ~20% |
| | 其他城市 | ~45% |
| | 其他镇乡村 | ~5% |

- 此次问卷调研针对**所有网购消费者及互联网聚合权益类产品潜在消费者**,除此之外,对于大学生群体(年龄 18~27 岁)进行更深入地有关场景类的调研。设定大学生群体(年龄 18~27 岁)有效样本量为 200-350 份(想要覆盖 7 大消费场景,每个场景至少 50 份有效问卷),应占比 40%,所以总有效样本数为 500-875 份。
- 假定 80%有效样本率,应投放回收 625-1,100 份问卷,最优份数在 850 份左右即可。
- 先随机投放,实时监测缺口,对缺口定向投放

对于无效样本:

识别和规定问卷答题的最短时间:本次问卷普遍情况需要 X 分钟做完,小于 X 分钟样本无效

识别问题回答的选项规律:如果选题选项结果连续重复 6 次以上,样本无效

甄别问题答案不一致,样本无效

- 年龄结构参考:

截至 2020 年 6 月,20-29 岁、30-39 岁网民占比分别为 19.9%、20.4%,高于其他年龄群体;40-49 岁网民群体占比为 18.7%;50 岁及以上网民群体占比由 2020 年 3 月的 16.9%提升至 22.8%,互联网进一步向中高年龄人群渗透。



编程提示:

“() ” 选择题/填空题/排序题类型或填写方式

“（）”逻辑转换和限制

每部分下求证的问题：

1. 样本属性收集及筛选部分 Who
(需要收集的信息包括年龄、学历、职业、地区等)
2. 消费场景与需求决策部分 Where&How 仅对大学生群体(年龄 18~27 岁)
(需要收集消费内容,典型的消费场景,消费时主要看中因素,价格敏感度,购买会员情况等)
3. 现有市场部分
(需要交叉验证:
市场测算模块内的渗透率、平均花费 GMV 等;
竞争模块内消费者认为主流的聚合权益类有哪些,解决“谁是竞争对手的问题”)
4. 对聚合权益类产品的认知、态度、偏好、建议部分 Why
(需要收集对本次产品的认知、是否愿意付费、付费偏好、获客及营销偏好、优惠场景偏好、优惠内容偏好,以及未来展望与期待等)

背景介绍

尊敬的受访者,您好!接下来您将看到的问卷旨在了解您对于互联网电商平台会员产品相关的认识,以及您平时网购的消费内容、需求场景、选择偏好、未来期待等。

我们非常感谢您能参与此次问卷调查活动,整个问卷大约耗时 10-15 分钟。问卷调查将以匿名方式进行,您的回答会和其他受访者的反馈数据进行合并,所有反馈数据和个人信息均会被严格保密。

感谢您的宝贵时间!

样本属性收集及筛选部分

1. 请问您的年龄属于? (单选) (第 1 题选项结果分布应符合样本分布)
 - A. 17 岁及以下
 - B. 18-23 岁
 - C. 23-30 岁
 - D. 31-50 岁
 - E. 51 岁以上
2. 请问您的性别是? (单选) (第 2 题选项结果分布应符合样本分布)
 - A. 男
 - B. 女
 - C. 不方便提供
3. 请问您目前长居住的城市是? (单选) (第 3 题选项结果分布应符合样本分布)
 - A. 一线城市(北京、上海、广州、深圳)
 - B. 新一线城市(成都、重庆、杭州、武汉、西安、天津、苏州、南京、郑州、长沙、东莞、沈阳、青岛、合肥、佛山)

- C. 二线城市（宁波、昆明、福州、无锡、厦门、济南、大连、哈尔滨、温州、石家庄、泉州、南宁、长春、南昌、贵阳、金华、常州、惠州、嘉兴、南通、徐州、太原、珠海、中山、保定、兰州、台州、绍兴、烟台、廊坊）
- D. 其他城市
- E. 其他镇乡村

4. 请问您的最高学历水平是？（单选）

- A. 高中及高中以下
- B. 大专
- C. 大学本科
- D. 硕士
- E. 博士及博士以上

5. 请问您所在的行业是？（单选）（第5题选0选项，直接甄别，进入“消费场景与决策部分”，其余进入到“已有市场部分”）（第5题选0选项，第4题应选CDE选项）（第5题选0选项，已有市场部分第6题应选A选项）甄别问题

- A. 机械设备、重工、汽车制造
- B. 能源、化工
- C. 交通运输、物流
- D. 互联网计算机
- E. 医疗护理、制药、生物工程
- F. 教育培训、科研院校
- G. 法律
- H. 非盈利机构、政府
- I. 审计、银行、保险、证券投资机构、基金
- J. 房地产开发
- K. 广告、公关、媒体、艺术设计
- L. 贸易、批发、零售快速消费品
- M. 餐饮、娱乐、旅游、酒店、生活服务
- N. 农业、渔业、林业
- O. 在校大学生（包括本科、研究生及博士）
- P. 其他行业_____

6. 请问您日常生活中在电商 APP 网购的频率是？（单选）甄别问题，最后一部分第9题选项相反

- A. 从不网购
- B. 少于每月1次
- C. 每月1次-3次
- D. 每周1次-3次
- E. 每周4次以上

消费场景与决策部分

请问您日常生活中最常用的3类线上消费场景是？（多选，最多选3项）排序

- A. 点外卖
- B. 线上购买线下外出活动的优惠券

- C. 通过线上平台日常出行（包括打车软件、共享单车、公共交通二维码）
- D. 通过线上平台计划旅游出行和预定酒店
- E. 在线看视频和听音乐
- F. 使用知识类、线上教育、学习平台（例如知乎、喜马拉雅、得到、樊登读书或购买网课、购买学习资料等）
- G. 使用在线健康运动 APP（例如 KEEP、丁香医生等）
- H. 在电商平台购物

（以下根据用户选择的 3 类消费场景跳转题目）

外卖消费场景

1. 您最经常使用的外卖点餐平台是？（排序题）
 - A. 饿了么
 - B. 美团
 - C. 商家自营 APP 或小程序（例如星巴克、肯德基、麦当劳）
 - D. 其他_____
2. 您选择这个外卖订购渠道的原因是什么？（排序题）
 - A. 餐食优惠力度大
 - B. 配送费低
 - C. 售后服务态度好
 - D. 入驻商家/菜品符合我的口味
 - E. 软件使用便捷（例如与我的常用 App 关联）
 - F. 我的朋友都用这个 App
 - G. 其他_____
3. 您充值过以下哪些平台的会员/省钱卡？（多选）
 - A. 美团
 - B. 饿了么
 - C. 其他商家自营的省钱会员（例如肯德基、星巴克会员）
 - D. 其他_____
 - E. 我从来没冲过这类会员/省钱卡（跳转第 5 题）
4. 您通常充值类型是？（单选）
 - A. 正价充值
 - B. 与其他会员卡联名充值
 - C. 有优惠时才充值
5. 您不充值的主要原因是什么？（多选）
 - A. 使用次数不够多
 - B. 免费的优惠折扣资源与功能满足我的使用需求
 - C. 会员优惠折扣特权资源丰富，但价格高
 - D. 会员优惠折扣特权资源也满足不了我的使用需求

线下外出活动场景

1. 您经常进行的日常线下外出活动有哪些？（多选，至少 2 项）

- A. 看电影
- B. 外出就餐
- C. 团建（包括轰趴、狼人杀、剧本杀、棋牌馆等）
- D. 观看剧场演出（包括话剧、音乐剧、演唱会、舞剧等）
- E. 健康保健类消费（例如美容、牙齿检查、健康体检、正骨推拿按摩等）
- F. 宠物保养（例如宠物美容、宠物看病）
- G. 其他_____

2. 您在线下外出活动之前会先去找优惠券吗？（单选）

- A. 每次都会找（跳转第 4 题）
- B. 偶尔会找（跳转第 3、4 题）
- C. 从来不用优惠券（跳转第 3 题，然后结束）

3. 是什么原因您不提前找优惠券？（多选）

- A. 优惠力度一般
- B. 不知道去哪里找优惠券
- C. 优惠券太分散，找起来太麻烦
- D. 不缺钱

4. 您最经常通过什么渠道找这些活动的优惠折扣？（多选）

- A. 美团
- B. 大众点评
- C. 口碑
- D. 微信公众号
- E. 其他_____

5. 您选择这个优惠折扣渠道的原因是什么？（排序）

- A. 优惠力度大
- B. 优惠品类齐全，方便我搜索
- C. 售后服务态度好
- D. 软件使用便捷（例如与我的常用 App 关联）
- E. 我的朋友都用这个 App
- F. 其他_____

6. 您为了获得优惠折扣开通过会员吗？（单选）

- A. 开通过
- B. 没开通过（跳转第 8 题）

7. 您通常充值类型是？（单选）

- D. 正价充值
- E. 与其他会员卡联名充值
- F. 有优惠时才充值

8. 您不愿意为了优惠折扣开通会员的原因是什么？（多选）

- E. 使用次数不够多
- F. 免费的优惠折扣资源与功能满足我的使用需求
- G. 会员优惠折扣特权资源丰富，但价格高
- H. 会员优惠折扣资源也满足不了我的使用需求

1. 您日常使用什么软件进行打车？（多选）

- A. 滴滴打车
- B. 神州专车
- C. Uber
- D. 高德地图
- E. 百度地图
- F. 其他_____
- G. 我很少使用打车软件（跳转第3题）

2. 决定您经常使用这个软件的因素是什么？（排序题）

- A. 价格便宜
- B. 安全
- C. 售后服务优秀
- D. 朋友经常使用
- E. 软件使用舒服
- F. 支付便捷
- G. 其他_____

3. 您日常通过什么软件使用共享单车？（多选）

- A. 摩拜单车
- B. 支付宝哈罗单车
- C. 美团单车
- D. 滴滴青桔单车
- E. ofo
- F. 小蓝车
- G. 其他_____
- H. 我很少使用共享单车

4. 决定您经常使用这个软件的因素是什么？（排序题）

- A. 价格便宜
- B. 安全
- C. 售后服务优秀
- D. 朋友经常使用
- E. 软件使用舒服
- F. 支付便捷
- G. 其他_____

5. 您充值过哪些出行平台的会员（包括各种省钱月/季/年卡）？（例如各类打车平台、单车使用平台）（多选）

- A. 滴滴打车
- B. 神州专车
- C. Uber
- D. 摩拜单车
- E. 支付宝哈罗单车
- F. 美团单车
- G. 滴滴青桔单车
- H. 其他_____
- I. 我没充值过这类产品（跳转第7题）

6. 您通常充值类型是？（单选）

- A. 正价充值
- B. 与其他会员卡联名充值
- C. 有优惠时才充值

7. 您不充值这类会员的原因是什么？（多选）

- I. 使用次数不够多
- J. 免费的优惠资源与功能满足我的使用需求
- K. 会员优惠资源足够，但价格高
- L. 会员优惠资源满足不了我的使用需求

旅游住宿消费场景

1. 您通常通过什么平台订购旅游的交通？（多选）

- A. 携程
- B. 飞猪
- C. 去哪儿
- D. 马蜂窝
- E. 官方渠道（例如铁路 12306）
- F. 公司自营 APP/网站（例如各大航空公司自营 APP 和网站）
- G. 其他_____

2. 决定您经常使用这个渠道订购旅游交通的因素是什么？（排序题）

- A. 订购优惠力度大
- B. 靠谱稳妥
- C. 售后服务优秀
- D. 朋友经常使用
- E. 软件使用舒服
- F. 支付便捷
- G. 其他_____

3. 您在外住宿最看重的因素是什么？（单选）

- A. 价格
- B. 房间质量
- C. 房东/酒店服务
- D. 地段

4. 您最经常使用什么软件订住宿？（多选）

- A. 美团
- B. 飞猪
- C. 携程
- D. 马蜂窝
- E. 途牛
- F. 爱彼迎
- G. Booking
- H. 酒店自营 APP
- I. 其他_____

5. 决定您经常使用这个平台的因素是什么？（排序题）

- A. 经常有订购优惠
 - B. 售后服务优秀
 - C. 平台提供的住宿环境符合我的要求
 - D. 朋友经常使用
 - E. 软件使用舒服
 - F. 其他_____
6. 您充值过哪些类似携程这类综合旅游服务平台的会员？（多选）
- A. 美团
 - B. 飞猪
 - C. 携程
 - D. 马蜂窝
 - E. 途牛
 - F. 其他_____
 - G. 我没充值过会员（跳转第8题）
7. 您通常充值类型是？（单选）
- A. 正价充值
 - B. 与其他会员卡联名充值
 - C. 有优惠时才充值
8. 您不充值这类会员的原因是什么？（多选）
- M. 使用次数不够多
 - N. 免费的资源与功能满足我的使用需求
 - O. 会员优惠资源丰富，但价格高
 - P. 会员优惠资源也满足不了我的使用需求

在线影音消费场景

1. 您最经常使用哪个视频平台？（排序题）
- A. 腾讯视频
 - B. 优酷视频
 - C. 爱奇艺
 - D. 芒果TV
 - E. B站
 - F. 搜狐视频
 - G. A站
 - H. 其他_____
2. 决定您经常使用这个平台的因素是什么？（排序题）
- A. 剧目齐全
 - B. 剧目符合我的口味
 - C. 软件设计优秀（例如：软件界面好看、视频推荐符合我的口味）
 - D. 我的朋友都用这个App
 - E. VIP会员影视资源丰富，折扣力度大
 - F. 其他_____
3. 您充值过哪些线上视频会员？（多选）
- A. 腾讯视频

- B. 优酷视频
- C. 爱奇艺
- D. 芒果 TV
- E. B 站
- F. 搜狐视频
- G. A 站
- H. 其他_____
- I. 我没充值过会员（跳转第 5 题）

4. 您通常充值类型是？（单选）

- A. 正价充值
- B. 与其他会员卡联名充值
- C. 有优惠时才充值

5. 您不充值的主要原因是什么？（多选）

- A. 使用次数不够多
- B. 免费资源能够满足我的使用需求
- C. 会员影视资源丰富，但价格高
- D. 会员影视资源也满足不了我的使用需求

6. 您最经常使用哪个音乐平台？（排序题）

- A. QQ 音乐
- B. 网易云音乐
- C. 酷狗音乐
- D. 虾米音乐
- E. 酷我音乐
- F. 其他_____

7. 决定您经常使用这个平台的因素是什么？（排序题）

- A. 音乐曲库齐全
- B. 软件设计优秀（例如：软件界面好看、音乐推荐符合我的口味）
- C. 我的朋友都用这个 App
- D. VIP 会员曲库资源丰富
- E. 其他_____

8. 您充值过哪个/些线上音乐会员？（多选）

- A. QQ 音乐
- B. 网易云音乐
- C. 酷狗音乐
- D. 虾米音乐
- E. 酷我音乐
- F. 其他_____

G. 我没充值过会员（跳转第 10 题）

9. 您通常充值类型是？（单选）

- A. 正价充值
- B. 与其他会员卡联名充值
- C. 有优惠时才充值

10. 您不充值的主要原因是什么？（多选）

- Q. 使用次数不够多

- R. 免费的曲库资源与功能满足我的使用需求
- S. 会员曲库资源丰富，但价格高
- T. 会员曲库资源也满足不了我的使用需求

知识平台消费场景

1. 您最经常使用哪个知识平台？（多选）

- A. 知乎
- B. 微信阅读
- C. 喜马拉雅
- D. 得到
- E. 樊登读书
- F. 其他_____

2. 您选择这个知识平台的原因是什么？（排序题）

- A. 我需要的资源很齐全
- B. 平台上的用户很有趣
- C. 软件设计优秀
- D. 我的朋友都用这个 App
- E. 其他_____

3. 您充值过哪些线上知识平台会员？（多选）

- A. 知乎
- B. 微信阅读
- C. 喜马拉雅
- D. 得到
- E. 樊登读书
- F. 其他_____

G. 我没充值过会员（跳转第 5 题）

4. 您通常充值类型是？（单选）

- A. 正价充值
- B. 与其他会员卡联名充值
- C. 有优惠时才充值

5. 您不充值的主要原因是什么？（多选）

- U. 使用次数不够多
- V. 免费资源与功能满足我的使用需求
- W. 会员课程或电子书资源丰富，但价格高
- X. 会员课程或电子书资源也满足不了我的使用需求

6. 您在哪些线上学习平台付费过？（多选）

- A. 兴趣语言学习平台
- B. 专业知识学习平台
- C. 理财知识学习平台
- D. 求职技能、辅导平台
- E. 考试培训平台
- F. 其他_____

7. 您对这部分消费的态度是？（单选）

- A. 只要有利于我的个人发展，价格不是问题
- B. 价格太高了，我还是会因为价格而放弃购买
- C. 虽然价格超出我的预期，但是个人发展需要，最终还是会剁手

在线健康 APP 消费场景

1. 您最经常使用哪个在线健康平台？（多选）
 - A. Keep
 - B. 薄荷
 - C. 丁香医生/丁香妈妈
 - D. 平安好医生
 - E. 新氧
 - F. 其他_____
2. 决定您经常使用这个软件的因素是什么？（排序题）
 - A. 软件提供的信息/服务优秀
 - B. 售后服务优秀
 - C. 朋友经常使用
 - D. 软件使用舒服
 - E. 其他_____
3. 您充值过以下哪些平台的会员、月卡或网课？（多选）
 - A. Keep
 - B. 薄荷
 - C. 丁香医生/丁香妈妈
 - D. 新氧
 - E. 其他_____
 - F. 我从来没冲过这类会员、月卡或网课（跳转第 5 题）
4. 您通常充值类型是？（单选）
 - A. 正价充值
 - B. 与其他会员卡联名充值
 - C. 有优惠时才充值
5. 您不充值这类会员的原因是什么？（多选）
 - A. 使用次数不够多
 - B. 免费健康养生课程或计划能够满足我的使用需求
 - C. 会员功能与资源丰富，但价格高
 - D. 会员功能与资源也满足不了我的使用需求

网购消费场景

1. 您网购最经常花费在哪一方面？（多选）
 - A. 服饰
 - B. 化妆品/护肤品
 - C. 电子产品
 - D. 生活用品
 - E. 食品

F. 宠物用品

2. 您最经常使用的电商平台是？（排序题）

A. 淘宝

B. 京东

C. 拼多多

D. 天猫

E. 考拉海购

F. 苏宁

G. 唯品会

H. 其他_____

3. 决定您经常使用某个电商平台的因素是什么？（排序题）

A. 商品价格便宜

B. 有比较多我经常购买的产品

C. 售后服务优秀

D. 朋友经常使用

E. 软件使用舒服

F. 支付便捷

G. 其他_____

已有市场部分

1. 对于现有的互联网联合会员类的产品，如乐卡、全球购骑士卡、淘宝 88VIP 会员、京东 Plus 会员等，以下哪种情况更符合您的认知？（单选）

A. 没有听说过（跳转第 4、5 题）

B. 听说过但没有了解过（跳转第 4、5 题）

C. 了解过但没有使用过（跳转第 4、5 题）

D. 比较了解且购买使用过几次（跳转第 2、3 题）

E. 非常了解且一直在使用中（跳转第 2、3 题）

2. 您都已加入那些电商平台的会员计划？（多选）

A. 乐卡

B. 京东 Plus 会员

C. 苏宁 Super 会员

D. 考拉海购会员

E. 阿里 88VIP 会员

F. 其他_____

3. 您通常的充值类型是？（单选）

A. 正价充值

B. 与其他会员卡联名充值

C. 有优惠时才充值

4. 您是否愿意加入现有任何电商平台的联合会员计划？（单选）

A. 是

B. 否

5. 您目前不愿加入现有任何电商平台会员计划的原因是？（多选，最多选 5 项）

A. 没有听说过此类产品

- B. 听说过但对产品所宣传能够解决的问题与带来的优惠便利没有需要
- C. 认为产品所包含优惠内容较少
- D. 认为产品所包含优惠类型不满足需求
- E. 认为产品所覆盖场景较少
- F. 认为产品所覆盖场景类型不满足需求
- G. 对产品定价不满意
- H. 对优惠折扣不满意
- I. 对现有支付方式不满意
- J. 其他_____

6. 您是否是在校大学生（包含本科、研究生及博士）？（单选）甄别问题

A. 是（跳转第 7、8 题）

B. 否（跳转第 9、10 题）

7. 您目前的月均生活费大约为？（单选）

- A. 500 元以下
- B. 500-800 元
- C. 800-1000 元
- D. 1000-1500 元
- E. 1500-2000 元
- F. 2000-3000 元
- G. 3000 元以上

8. 您的线上月均消费金额大约为？（包括所有上述吃喝、娱乐、教育、旅游出行等场景）（单选）

- A. 300 元以下
- B. 300 元—500 元
- C. 500 元—800 元
- D. 800 元—1000 元
- E. 1500 元—2000 元
- F. 2000 元以上

9. 您目前的个人月均收入大约为？（单选）

- A. 3000 元以下
- B. 3000-5000 元
- C. 5000-10000 元
- D. 10000-20000 元
- E. 20000-50000 元
- F. 50000 元以上

10. 您的线上月均消费金额大约为？（包括所有上述吃喝、娱乐、教育、旅游出行等场景）（单选）

- A. 500 元以下
- B. 500 元-1000 元
- C. 1000 元—3000 元
- D. 3000 元—5000 元
- E. 5000 元-10000 元
- F. 10000 元-20000 元
- G. 20000 元以上

对权益聚合权益类产品的认知、态度、偏好、建议部分

我们将商家提供得各种优惠、特价、折扣和优享特权服务可以统称为“客户权益”，当一个商家提供覆盖多个消费场景的多种权益，或者一个客人在多个消费场景享受到了多种权益，我们可以称为“聚合权益”。当“聚合权益”集中在一个 App 或平台上展示、运作，我们将这个 App 或平台称作“聚合权益产品”。这种新产品提出了“一个会员，无限场景”的口号，想要为用户带来更好更新的消费体验与生活方式。

对于上述这个向您提供各种优惠、特价、折扣和优享服务信息的 App 或平台，

1. 您是否愿意付费订阅？（单选）

- A. 是
- B. 否
- C. 不确定

2. 对于付费周期，您比较偏好以下哪种方式？（单选）

- A. 按月支付
- B. 按季度支付
- C. 按年支付

3. 假如选定月付费订阅，以下哪种价位您比较容易接受？（单选）

- A. 0.99-9.99 元
- B. 9.99-19.99 元
- C. 19.99-29.99 元
- D. 29.99-49.99 元
- E. 49.99-69.99 元
- F. 69.99 元以上

4. 对于订阅类型，您比较偏好以下哪种方式？（多选，最多选 4 项）

- A. 正价订阅
- B. 订阅时赠送一次性可使用的优惠券（优惠券场景不限）
- C. 订阅时附带每月专属福利或折扣
- D. 订阅时，好友助力有优惠，例如“邀请 3 位好友订阅，续一个月订阅有效期”
- E. 订阅时无需预付费，例如“通过芝麻信用授权或者冻结花呗额度，优先享受会员权益，等到期后再进行结算”
- F. 绑定您已有的付费会员，多付差价进行订阅
- G. 在双十一或 618 网购节订阅，有节日期间专属折上折
- H. 其他_____

5. 您希望此类提供折扣和优享服务信息的 App 或平台，更多包含以下哪些场景？（多选，最多选 5 项）

- A. 点外卖时使用红包、折扣券等
- B. 购买线下外出活动的优惠券、门票满减券或免排队结账等
- C. 日常出行 APP（包括打车、共享单车、公共交通）的专车服务和省钱月卡季卡等
- D. 预定旅行机票和酒店时 APP 或平台的折扣券或专享房源等

- E. 视频网站和音乐 APP 的超前点播、丰富曲库等专享服务
- F. 知识类 APP、线上教育学习网站在购买知识付费类产品时的优惠
- G. 使用在线健康运动 APP 时的专享健身或养生计划
- H. 在电商平台购物上的会员特价换购产品、延长退换货周期、折扣价、N 倍积分等
- I. 其他_____

6. 您希望此类提供折扣和优享服务信息的 App 或平台，提供什么服务？（多选，最多选 3 项）

- A. 在本身 APP 或平台内消费越高，获得的奖励越多越独一无二
- B. 在关联合作的 APP 中，记录消费行为，如果跨平台的消费行为越多，那么可以得到的奖励也越多
- C. 用户积分同时用于消费
- D. 用户积分参与公益事业，在自己消费的同时也为他人创造价值
- E. 高积分会员可以进行交流、寻找灵感，或参加会员俱乐部独家活动
- F. 其他_____

7. 您希望此类提供折扣和优享服务信息的 App 或平台，更多包含哪些具体优惠内容？（多选，最多选 4 项）

- A. 积分、等级换购实体商品或现金
- B. 折扣价格
- C. 优享特权服务
- D. 满减券、下单返券
- E. 限时秒杀
- F. 省钱月卡
- G. 抽奖
- H. 其他_____

8. 您会介意平台根据您的消费记录推送相关折扣、服务信息吗？（单选）

- A. 比较介意
- B. 不介意，但不会点击查看
- C. 不介意，有兴趣点击查看

9. 请问您日常生活中在电商 APP 网购的频率是？（单选）甄别问题

- A. 每周 4 次以上
- B. 每周 1 次-3 次
- C. 每月 1 次-3 次
- D. 少于每月 1 次
- E. 从不网购

10. 日常消费中，以下哪些因素促使您消费？（多选，最多选 5 项）

- A. 刚需产品，必须消费
- B. 新品上市，抢占潮流
- C. 商品降价，羊毛必薅
- D. 有代金券、优惠券
- E. 大家都买，我也试试
- F. 颜值至上，喜欢就买
- G. 偶像代言，追星必备
- H. 广告安利，买了试试
- I. 其他_____

11. 日常消费中，对于价格，以下哪个行为更符合您的消费习惯？（单选）

- A. 我会因为想买商品价格高而直接放弃
- B. 我会因为想买商品价格高而等待促销活动节日
- C. 我愿意为了低价，去全网努力寻找折扣
- D. 我会在不同店铺平台对比，选择便宜的一家进行购买
- E. 我不会顾虑价格，喜欢的商品不管有没有折扣都直接购买

12. 您平时偏好使用哪种支付方式？（排序题）

- A. 微信支付
- B. 支付宝支付
- C. 银联云支付
- D. apple 支付
- E. 京东白条
- F. 其他_____

13. 您有借贷消费的习惯或经历吗？（单选）

- A. 没有
- B. 有，会使用信用卡消费
- C. 有，会使用蚂蚁花呗或京东白条
- D. 有，其他的分期消费

对于上述介绍的能够向您提供各种优惠、特价、折扣和优享服务信息的 App 或平台，

14. 如果多家互联网公司同时推出“聚合权益产品”，以下哪个因素更能影响您的选择？（单选）

- A. App 或平台内折扣内容的数量、力度与优享服务的质量、吸引力
- B. 产品推出平台，如更偏好阿里系，京东系，腾讯系或其他大厂的产品
- C. 产品订阅价格
- D. 产品是否与自己的生活方式、消费习惯及价值观契合
- E. 产品所能带来的社交价值，如进入高净值用户俱乐部
- F. 其他_____

15. 如果您之前曾经使用过类似产品，是什么原因导致您最终注销或退订？（多选，最多选 4 项）

- A. 没有注销过会员
- B. 产品所包含的权益数量较少、类型不满意
- C. 产品所覆盖的场景数量较少、类型不满意
- D. 产品价格过高，订阅有负担
- E. 不再需要产品提供的权益或服务
- F. 产品并没有解决问题或带来优惠，没有达到预期省钱目的
- G. 有替代品可以使用，例如_____
- H. 其他_____

16. 除上述所有问题中的服务，您还想在此类 APP 或平台上看到哪些功能？（多选，最多选 4 项）

- A. 校园卡充值
- B. 课程提醒
- C. 大学生联谊
- D. 兼职平台

- E. 同城信息
- F. 本地社交
- G. 优惠日历（每日优惠集结成月历形式）
- H. 欢迎补充_____

非常感谢您参与此次问卷调查，我们诚邀您参与我们之后的消费者深度访谈（以电话方式进行），对于您的帮助，我们将给您手机充 50 元话费，作为酬谢。
再次向您表示感谢！

请留下您的联系方式：

姓名：_____

手机电话：_____