



财经猎豹

花加破产清算案将开庭

鲜花电商 开始凋谢?

花加作为鲜花电商行业的领头羊、昔日的独角兽企业,曾经风光无限。然而它现在的日子却不好过了。据上海市第三中级人民法院公告,上海分尚网络科技有限公司(鲜花电商花加母公司)破产清算案第一次债权人会议,定于9月4日在上海市第三中级人民法院召开。曾经风光无限的鲜花电商,开始进入“凋谢期”了吗?

现代快报/现代+记者 季雨

花+

视觉中国供图

花加破产清算案将开庭,已成失信被执行人

说起花加,就不得不说它的创始人王柯了。王柯是一名80后,2010年开始创业,曾先后创立零零狸网拍、NOOLABEL私人衣橱等。2015年,他创办了花加,提出“线上订阅+产地直送+增值服务”的日常鲜花订阅模式,曾推出99元鲜花包月套餐,用户可以按月订购、按周收到一束花。之后的数年里,花加迅速发展,很短时间内就完成6轮融资,一时成为独角兽企业。那几年,不少上班族每周最期待的事,就是收到花加寄来的神秘花束。

可是现在的花加,又是另一番光

景。今年8月,多名花加消费者收到了花加债权申报的信息,信息显示“致花加 FlowerPlus 平台用户:平台所属的上海分尚网络科技有限公司目前正在债务清理或重组,如您在花加平台有未完成的订单可登录微信小程序申报债权,债权申报截止日2024-8-24。”

9月2日,现代快报记者在全国企业破产重整案件信息网上,查到了上海分尚网络科技有限公司破产清算案第一次债权人会议的开庭消息。上海市第三中级人民法院公告显示,2024年6月25日,法院已裁定受理上

海分尚网络科技有限公司破产清算一案。第一次债权人会议定于2024年9月4日9时30分在上海市第三中级人民法院第十五法庭召开。

曾经风光无限的头部鲜花电商,如今已是官司缠身,成为失信被执行人。企查查显示,目前花加母公司上海分尚网络科技有限公司有9条限制消费令以及7条失信被执行人信息。其公司股权也被冻结,涉及的股权金额超580万元。而上海花加网络科技有限公司也收到了5条限制消费令和3条被执行人信息,其名下233万元股权也被法院依法冻结。

消费者投诉配送延迟、无法退款,停业整顿后重启

在此之前,花加的危机其实早有预兆。从2023年9月开始,花加就深陷负面。在黑猫投诉上,关于花加配送延迟、无法退款、货不对板、客服失联的投诉有数十条。网友“机灵瞄”投诉称,2022年,她充值300元花加G卡,商家还送了50元。之后她使用了一部分,直到2024年8月,她的卡内剩余金额为132.2元。虽然仍在有效期

内,但这张卡已无法使用且不能退款。之后,就有媒体报道了花加发布的致全体员工的一封信。在信中,花加承认了公司遭遇“前所未有的压力”,并表示“过去几个月,淡季、历史订单履约以及银行还款压力,导致公司一直入不敷出”。随后,花加停业整顿了一段时间。

有人说“花加倒闭了”,也有人说

“花加创始人跑路了”。去年12月5日,花加发布声明称“花加没有倒闭,创始人没有跑路”,并进行了第一场直播,直播中向用户道歉,而且上架了新的产品。不过有细心网友发现,重启后的花加鲜花订阅号的运营主体已发生变动,不再是上海分尚网络科技有限公司。记者发现,目前在花加的公众号依然可以正常下单订购鲜花。

业内专家: 鲜花电商行业仍有巨大发展潜力

花加发生变故以来,不少人都说鲜花电商已经进入“凋谢期”了,真的是这样吗?行业专家有自己的看法。

中国政协新质生产力工委常务副会长及秘书长吴高斌认为,随着鲜花电商行业的快速发展,越来越多的企业进入这一领域,竞争愈发激烈。花加要想在市场中保持领先地位,需要不断创新和提升服务质量。另外,鲜花电商行业的成本主要包括采购、物流、包装等环节。随着市场竞争的加剧,采购成本不断上升,物流、包装等环节的成本也在增加,这使得花加等企业的盈利空间受到挤压。

知名战略定位专家、福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪接受现代快报记者采访时表示,鲜花电商行业近

期面临的挑战,特别是像花加这样的头部企业遭遇困境,确实引发了对整个行业前景的深思。但并不意味整个行业都将走向衰败,鲜花电商行业仍具有巨大的发展潜力。

詹军豪称,鲜花电商行业或将迎来新一轮洗牌。那些能够精准定位目标客群、提供差异化服务、优化供应链管理、加强品牌建设的企业,有望在激烈的市场竞争中脱颖而出。同时,跨界合作与创新也是破局的关键,比如与婚庆、节日庆典、家居装饰等领域深度融合,拓展应用场景,满足更多元化市场需求。“总之,鲜花电商行业的未来充满了机遇与挑战。企业需要不断创新求变,以适应市场变化,才能在‘凋谢’与‘绽放’之间找到属于自己的春天。”

(图片来源:花加截图)

9月开收软件服务费
不少卖家变相“涨价”

这条闲鱼? 有点“渴”?



现代快报讯(记者 严君臣)9月1日起,闲鱼交易平台App闲鱼开始正式向卖方收取软件服务费,每笔基础软件服务费为订单实际成交额的0.6%。现代快报记者留意到,虽然这笔费用注明是向卖方收取,但不少卖家都将商品按比例“涨价”,或者要求买家直接转账,将这部分服务费转嫁到了买方身上。

闲鱼App收费规则显示,软件服务费分为基础软件服务费、软件服务费等类型。其中,基础软件服务费是向闲鱼社区卖方用户普遍收取的服务费用,以每一笔订单实际成交额(含运费)为基数收取0.6%;软件服务费针对的用户,为当月闲鱼社区账户下产生的成交订单数量大于10件且累计成交金额大于1万元的,达到该收费门槛后,每笔软件服务费为当月该笔超出收费门槛订单实际成交额(不含运费)的1%。

规则显示,发生交易后,由闲鱼通知支付服务相关第三方服务商自买家向卖家支付的订单款项中,实时划扣至闲鱼收款账户。如某笔订单未能成功进行实时划扣,闲鱼有权指示支付服务商自卖家的账户中划扣相应款项,卖家也可以主动补缴。

对于基础软件服务费,“封顶”金额为60元,也就是说,对于大于60元的部分,闲鱼不予收取。对于使用闲鱼社区“发车”“拼团”工具发布的商品所产生的订单,暂不收取基础软件服务费。

在社交平台上,有闲鱼卖方用户进行了测试,挂出了一个1元商品,当交易完成后,显示成交价为1元,软件服务费为0.01元,预估到手金额为0.99元。

现代快报记者留意到,该规则发布位置为App用户界面偏下以及设置底部位置的“闲鱼公约”里。但当发布闲鱼商品时,页面上并没有提示将在交易完成时划扣软件服务费。因此有不少卖方用户表示,直到买方确认收货后,发现实际到手金额与订单金额不一致,才得知9月闲鱼的收费规则开始生效。

此外,虽然App是针对卖方收取软件服务费,不少卖家在挂出商品时,会注明因为该收费条款,要把商品在原标价的基础上上浮0.6%,或者标注因交易产生的服务费,要求买方直接在App内实时转账,也就是说,将这笔服务费变相转嫁到了买方身上。

在该规则运行后,也有买卖双方因此发生分歧,在网络上引发争议。有网友发帖称,已经在闲鱼主页明确标注了手续费自理,有买家拍下标价为160元的商品后,其向对方另外收取0.96元的手续费时,引发对方反感,并导致订单被直接关闭。

该帖子底下有两千多条评论,网友的观点也各不相同。有网友认为,使用平台提供的服务,千分之六的服务费并不算高,也有网友认为,这个收费比例对个人卖家来说偏高,但直接转嫁给买方,显然也并不合理。“我认为双方AA制可能更公平一些,也能让双方更容易接受。但就我个人而言,这个收费比例的确高了些,现在我已经把首页的商品先下架了。”一名闲鱼资深用户告诉现代快报记者,该服务规则刚开始生效,许多用户也在观望,希望App会针对用户反馈进行调整。

