

集體合購好處

臺北區監理所 秘書室

合購被稱為聰明消費，也是當下最流行的購物方式，一個發起人，針對特定的貨品，召集有志一同的人向廠商集體購買，就可以發揮「團結力量大」的談判力，拿到便宜價錢，成為對抗物價的利器。

集體購買 殺價空間大

到底怎樣可以參加合購呢？除了在辦公室中同事的主動發起以外，台大的 BBS 站上面的合購板，這也是國內最大規模的合購網站。

5 至 10 人是理想規模

有趣的是，像是非洲草原上動物的群體行為一樣，當 2 個合購團都要買相同商品時，人數較少的團，大多自動併入人數較多的那團，合購團會大者恆大，因為量多，自然就便宜，「價格」就像一隻看不見的手一樣，默默的影響了整個合購板上的活動。

「大家都是為了撿便宜，像自己看到想買的東西就會主動發起合購，找找看有沒有志同道合的網友。」有經驗主購者表示，但經過多次合購之後，就不敢找太多人參加，因為收錢、送貨會很麻煩，但是人太少又談不到好價錢，她建議 5 至 10 個人左右是不錯的規模。

另外，還有一種有趣的變形合購模式。主購是針對特定商家的促銷活動，召集人數一起去門市購買，可以省去和廠商談判、收款、送貨這些麻煩的細節

除了前述的 BBS 合購型式以外，有些消費者乾脆在廠商網頁討論區上直接發起合購活動，例如某些網站討論區，就可以常見到合購團活動。

合購抗通膨 撿便宜

有經驗合購者表示，樂此不疲的原因是合購真的很便宜，而且參加的多半是學生和上班族，大家都立志要做「省長」，對於抗通膨、撿便宜可是有志一同。

加入合作社

省菜錢至於每天都要為了菜錢傷腦筋的主婦，加入消費信用合作社的社員，也是一項不錯的選擇。由於合作社和簽約產地的收購價格採的是契約制，再加上合作社為非營利組織，所以價格不隨一般市場變動，幾乎是 1 年才重新調整一次。

部份資料取材自網路：<http://nachi-kate.blogspot.com/2007/09/3.html>