

近来，小编的朋友圈被一张截图刷屏了。图上，一个跟币圈行情和实时报价交易软件页面相似度达到99%的“炒鞋”软件跃然纸上。

第一期财报公布，操盘手6人，总投资金额85万3千零81元，人均投资15万，总预期利润48万1百34元，人均预期利润8万，目前市值132万4千4百61元，涨幅率55%，平均投资周期9天，总利润率，56.87%。一个非常喜人的成绩，极速窗口占比30%左右，普通窗口会产生鸽子，而且目前市值也不稳定，但是总体来说是一个非常喜人的成绩！我们跟其他群不同的是，我们有系统，你可以清楚的看到别人冲了多少，毒关联的账号都有，没有作假，第二，我们提供了毒的历史走势和爬虫分析，是靠数据投资，发掘真正有潜力的鞋，事实证明我们的团队作战模式 还有更牛逼的同

有球鞋交易平台运营人士向本报记者坦言，炒鞋本来就有一定的市场需求，但是中间物流的时间成本太高了。原本球鞋交易平台类似于闲鱼的C2C模式，随后升级为C2B2C，由于球鞋假货泛滥缘故，此处“B”指的即是平台负责鉴定。如此一来，卖家发货到平台物流2天，平台鉴定2天，再发货至买家2天，至少6-7天，行情都过

去了。

基于上述情况，许多球鞋交易平台推出了三种模式：

第一种为寄售服务，即用户在购买平台商品时可选择寄存在平台仓库，商品质检鉴别后，通过极速渠道将商品快速出售；也可以是用户通过C2C买入球鞋直接寄存在平台。

第二种则为平台担保模式，在官方未发售之前，用户购买鞋券，由平台作担保确保能发货，如果发不出货，平台则承担连带赔偿责任。

第三种是个人预售交易，例如消费者认为这双鞋在未来会大幅降价，可以自己在C2C交易模块发起个人预售，这个预售必须在35天内发货。鞋的价值在10000元的话，这个预售要交8%保证金，35天内，如果这款鞋跌到8000，他从市场上买一双球鞋发货，他就能赚到2000元但是如果继续涨，他可以选择取消订单（取消订单只需要赔付保证金）。

“所以寄售或者平台担保这一举措，主要解决了时效性。”上述运营人士表示。

这位运营人士还表示，在官方还未发售之前，用户就可以进行转售交易，因为还未发售（注：官方发售指的是阿迪达斯、nike这些官方门店的发售），所以对这些限量鞋款就会产生分歧，也就产生了炒卖的波动。“主要是给这些炒家一个炒预期的可能，类似期货，但是又是一手交钱一手交券的现货交易模式。”

正如上述所提到的，除了不少平台APP制作出了类金融的价格K线行情图，球鞋买卖页面上，用户在评论里也在制造着炒鞋“氛围”。

“炒鞋”套路多 “我们坚持鞋是用来穿的”

虽然初衷是为了抵御球鞋价格波动带来的贬值风险，但到了炒鞋者的手里一切都变了味，鞋圈正充斥着投机色彩。

甚至有00后炒鞋小哥在朋友圈表示已经通过五万本金达到了几十万收益的效果.....

关于风险，在某潮流单品交易平台中，小编也看到，如果想要购买鞋券必须签订《担保预售商品买卖服务协议》，该协议中《风险提示书》中罗列了九大风险——宏观经济风险、市场风险、保管风险、提货风险、技术风险、账户保管及操作风险、结算风险、不可抗力风险、不适用无理由退货。

其中排在第一、二条就重点指出，“所在地和国际宏观经济形势的变化及潮流文化价值取向的变化，存在可能影响买卖商品价格上下波动的情形，对此清醒造成的收益变化，平台不承担责任。”、“可买卖的商品种类、供求数量的变化及市场人员和资金的参与程度等市场因素，可能导致本平台买卖商品价格大幅波动。”

据上述的攻略介绍，目前炒鞋的主要套路有，一个微信群或者几个资金大的朋友集中火力低价囤些，掌控定价权，囤完之后制造话题，在各个群里聊该鞋给出目标价。

事实上，各方也在注意到炒鞋之风弥漫带来的影响。

日前就有鞋交易平台发出了执行说明表示，其平台一贯严格把握内容合规，不引导推荐“球鞋理财”、“球鞋投资行情”等可能给用户带来误导性的内容。“我们认为球鞋是用来穿的，不是用来炒的。平台商品详情内容页面不支持‘K线’、‘涨跌幅’等累金融市场展示形式的误导与暗示性内容。”