

不知不觉,以购物为名的“双十一”已走到第十一个年头。这个由光棍节演变而来的购物狂欢节,引爆了电商的市场潜力,参与了支付手段的迭代更替,见证了消费升级的生动场景。经过多年爆发式增长,“双十一”已成为电子商务行业的年度盛事和众多网购族翘首企盼的一天。今天又是“双十一”,你会参与购物狂欢吗?或许你会嘴里说着算了,但是购物车里早已添加了心仪的商品,因为习惯早已成自然。

又是一年“双十一”,今年你还会买吗?

本报记者 桑宏 汪娟

电商界的年度“汇演”双十一大战在一片期待中盛大启幕。各大品牌蓄势待发,消费者们也睁大双眼寻求这场年度盛典中的最大优惠。到今年,“双十一”刚好走过11年,时至今日,“双十一”俨然成为中国电子商务行业的年度盛事,也成为消费者每年殷殷期待的约会。无论是“买买买”引发的抢单,还是“停不下来”的快递小哥,都让“消费”这个词显得如此动人心魄。

“双十一”前夕,记者在采访中发现,各大电商平台、实体商家都在厉兵秣马,积极备战。记者还采访了数位“双十一”的忠实粉丝,有人在忙着领喵币、组队“盖楼”、抢红包、看直播;有人在忙着往自己的“购物车”里放东西,进入“疯狂剁手”预热状态。同时,还有的人对今年的“双十一”仍在持观望态度……

“双十一”促销线上线下载发力

购物津贴、店铺红包、优惠券、超级秒杀……据了解,“双十一”期间,以天猫、京东、苏宁为首的电商平台大力度的打折优惠活动层出不穷,营销手段也不断“升级换代”,使得消费者自身获得实惠的同时,也将“双十一”的影响范围不断扩大。

家住恒生阳光城小区的胡女士从2010年开始参与“双十一”购物狂欢。“当时刚有孩子,出门逛街不方便,在网上买了很多婴幼儿产品。”胡女士说,今年已是她参与“双十一”狂欢的第十个年头,对“双十一”已经有了一种情结。这一阵子只要一有闲暇,她就会上网找优惠商品,大多都是衣服、鞋子、卫生用品、化妆品等。打开胡女士的“购物车”,可以看到鞋服类、日用品、化妆品、儿童类等多达42件,合计8064元。



“‘双十一’要买的東西要提前放入购物车,要不然可能就抢不到了。特别是优惠力度越大的东西越难抢,我这次买了两个电话手表,‘双十一’当天比平时便宜300元,扫地机器人也便宜了300元,这些大件要先付100元定金,‘双十一’当天再付尾款。”胡女士说,她算了一下,自己买这些东西能优惠2000元左右,现在显示的价格是优惠之前的,等到“双十一”当天付款时,还需付约7000元。采访中,记者了解到,不少市民的“双十一”购物车被塞得满满当当,并且种类五花八门。

电商的促销活动如火如荼开展,线下的实体店也不甘示弱。11月9日,记者走访了城区几大商场发现,服装店铺、超市、健身房以及销售床上用品的店内都挂满了“全年最低价”、“秋装五折、冬装七折”、“喜迎双十一”等折扣信息的海报。据万达广场某童装的销售人员陈丽介绍,为了与电商抢市场份额,她的店铺“双十一”的活动从10月中下旬就开始了,并且优惠将会持续至11月下旬。

“‘双十一’前后,我们线上线下活动力度差不多,但是到店里购买可以上身试穿,顾客可以买到更合适的衣服。”皖西路某品牌服装店铺的老板表示,她们销售的这个品牌在网上也有相应的店铺,往年网上活动力度比较大,来店里的顾客很多会对比价格,出现“望价却步”的现象,今年她们吸取往年的经验教训,在“双十一”期间与网上店铺同步推出相同的活动。

面对“套路”消费者直言“太难了”

关于历年“双十一”的种种“套路”,大家已经耳熟能详。有人吐槽,今年“双十一”的主题词是“难”,规则太难,花样太多,没点“奥数功底”基本算不明白,很多资深剁手党都感觉



智商“不够用了”。定金、红包、购物津贴、叠加减免……这些简直就是难度堪比高等数学的优惠计算题,怎么算也算不明白,实在烧脑到崩溃。但是,为了买到最低价,很多人还在紧盯屏幕、两眼放光、锲而不舍地凑了一件又一件,不少人直呼“我太难了!”

今年的“双十一”优惠活动层出不穷,“不止五折”、“仅限当天”等博人眼球的促销广告成功地刺激着每个消费者的神经,“让我们觉得好像再不去买就要后悔到明年的‘双十一’了,但是要搞懂这些优惠规则太伤脑筋了。就拿最常见的满减活动,满减中又包含着本店店铺满减和跨店铺满减。简单粗暴的直接打折,这种活动已经很难见到了。买个几百块钱的东西,得花好长时间研究各类规则!”市民陈斌对于这些商家规则觉得十分心累。

“儿子爱吃油炸食品,为了健康,打算买个一千多元的空气净化器,一直放在购物车里,就等着‘双十一’便宜一点,可复杂的规则,真把我绕晕了。之前这款商品做‘聚划算’,只要999元就能买到。想想‘双十一’快到了,应该会更便宜就没出手。现在店铺又出了‘双十一’规则,要先付100元定金,付尾款能立减100元,然后再领店铺优惠券,再叠加优惠津贴,因为是满400减50,我为了更划算点,我还要接着凑单买其他的东西,感觉天天逛淘宝都要带个计算器。”孙西西笑着跟记者说道。

透过双十一“新玩法”看新零售

“双十一”堪称电商行业最令人瞩目的创造之一。2009年11月11日,首届“双十一”5000万元的销售额,让传统商超第一次感受到了潮水般的压力,也让电商平台在每年的“双十一”这一天里有了一个展示力量的舞台。“双十一”走过的十年间,一直意味着销量、奇迹和狂欢。

今年“双十一”预热毫不意外地早早开启,但围绕“双十一”的话题,却不再是奇迹和优惠,各类社交媒体上充满了对“套路”的厌倦和警惕消费主义的提醒。不难看出,过度浮夸的口号已经很难唤起消费者当年的热情。但不容否认的是,作为传统概念的“双十一”已完成了最初的使命和期待,它帮助电商平台击败了线下商超,抢走了实体零售的“蛋糕”,让购物的重心从线下转入线上。

今年“双十一”有什么变化,有人认为,最大的变化是新入场的“选手”带来了“新消费”的反思。在传统电商节日的舞台上,潜藏着“新零售”和“新消费”两种理念的角力。

最近网络上最近流传比较火的一句话,相信许多人不陌生:逃得过李现、朱一龙的颜值杀,却逃不过直播间里李佳琦“所有女生”“买它!买它!买它!”、“oh my god”和薇娅“这个我自己都要抢的,5、4、3、2、1!”的“蛊惑”……

“这一段时间里,我已经被直播平台洗脑了,每天都买买买,根本停不下来。”在一家企业上班的周女士告诉记者,“双十一”前夕,许多品牌都在淘宝直播平台上做了优惠力度较大的活动,因此,她每晚都要抽一段时间来刷手机,观看直播下单,有种欲罢不能的感觉。

从薇娅、李佳琦这些风靡一时的“带货王”不难看出,在短视频、直播、社交等领域的尝试,都在发现、创造新需求层面做了更多努力。比如,短视频、淘宝直播、购物社区等内容

保持理性 不“狂”才欢

桑宏 汪娟

物流太慢等到心碎、囤货太多几年用不完……相信很多人在每年“双十一”之后都曾遇到这些类似的尴尬场面。虽然如此,每年临近“双十一”,大多数人还是会默默地把自己的购物车填满,想从这场年度购物盛典中获取最大的优惠。

在面对电商平台如潮水般涌来的一年一度的“特大优惠”,消费者难免会产生购物冲动。然而现实情况是,很多商品购买之后就沒有实际用处,造成了浪费。所以,在购物前,首先就是要清楚自己真正需要的是什。谨慎选择,购买“刚需”,才不至于产生许多不必要的“鸡肋”。另外,购物时还需量力而行,不能盲目攀比。要根据自己的收入量入为出,同时也注意货比三家,比较一下不同店铺之间的价格和优惠,在质量符合自己预期的情况下去节省开支。

除了谨慎选择、量入为出以外,还有很重要的一



平台都在通过运用各类手段,对用户需求进行了深度挖掘。从“如何卖出更多的货”转变为“如何帮消费者找到最合适的商品”,不得不说,这种“新玩法”更容易引起消费者的“共鸣”,最终也必将产生令人惊叹的零售奇迹。



保持理性 不“狂”才欢

桑宏 汪娟

点,就是在购物时还是要保持警惕,防范网购风险。消费时,不要輕易被所谓的低折扣迷惑,防止价格猫腻;同时保存好购物凭证,一旦发生消费纠纷,要第一时间与卖家或购物平台联系解决。

总而言之,只有理性面对“双十一”,不盲目、不跟风,才能真正从这场年度盛典中得到真正的实惠,从而让消费更有价值。

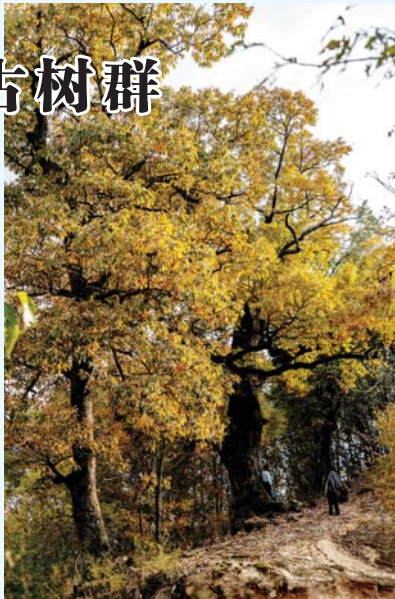
金寨再现古树群

11月7日,一群摄影师在金寨县沙河乡干部引领下去拍银杏王。途经该乡西河村丁家湾时,一片簇拥而立、高大挺拔、斜阳下绚丽迷人的古树群瞬间吸引众人目光。

这是一处麻栎古树群,在200米范围内的山坡上,疏密有致地矗立着18株百年以上的老麻栎。其中一株麻栎树胸径1.9米、干高16米、冠幅约14平方米,树龄约为800年。

该麻栎古树群位于丁家湾村落四周,保存完整、保护良好,具有古老性、独特性、原生性和珍稀性,能典型呈现人与自然的和谐相融,审美价值、科学价值、旅游价值俱佳。

麻栎又名栎、橡碗树,落叶乔木;树皮深灰褐色,深纵裂;幼枝被灰黄色柔毛,具淡黄色皮孔。叶片形态多样,通常为长椭圆状披针形,顶端渐尖,基部圆形或宽楔形,叶缘具刺芒状锯齿,叶片两面同色。壳斗杯形?,包着坚果约1/2,小苞片钻形或扁条形,向外反曲。坚果卵形或椭圆形;花期3-4月,果期翌年9-10月。



张光照 翟长亮 文/图



『双十一』常见消费陷阱套路

【相关链接】

- (一)预购骗局
套路:许多商家为了给“双十一”造势预热,会提前“预售”商品,以更大的优惠吸引消费者。骗子就利用了这个机会,以“预售”为诱饵发送木马链接,骗取消费者的定金。
提示:慎点不明链接,有关“双十一”的信息不要轻信。同时在手机上安装杀毒软件,为自己创造安全的上网环境。
- (二)虚假红包骗局
套路:各大电商平台会以派发红包的形式,为促销活动预热。有不法分子借机在微信朋友圈、微信群等平台,派发虚假“双十一”红包,诱骗大家点击,套取银行账号等个人信息。
提示:慎点红包领取链接。如果发现点击了木马链接,应第一时间关闭手机网络,修改网银、支付宝等重要账户密码,并通过安全软件查杀木马病毒。
- (三)虚假客服骗局
套路:在“双十一”的抢购高峰时段,因为操作人数多,难免会出现网页打开慢、网银交易迟钝的情况,不法分子会趁机以支付系统出现问题为由,骗买家登录某钓鱼网站,利用激活订单或者退款等理由,骗取受害人打款。
提示:当听到“激活订单”等字眼的时候,基本可以断定对方就是骗子了。
- (四)退款骗局
套路:双十一过后,不法分子常以“退款”或“退货”为由假扮客服,要求消费者点击其提供的“钓鱼网站”链接,盗取持卡人的银行卡密码及动态验证码。
提示:谨慎对待自称网购客服的电话或短信,切莫泄露银行卡账号、户名、动态验证码等信息。
- (五)中奖骗局
套路:“双十一”后,很多人会收到一些商家的中奖信息,而这些信息发来的网站链接地址,很可能会让手机或电脑感染上木马病毒。
提示:收到中奖信息后仔细核实,最好是能直接和卖家联系以确认消息。
- (六)快递骗局
套路:不法分子会从非法渠道获得客户信息、假快递单等,随后冒充快递员提前联系受骗者,把假货送到消费者手中,称“货到付款”以骗取钱财。
提示:签收包裹前,务必按官网的信息核实对方身份,并确认是否是自己的包裹。在取货之后,记得把自己的个人信息从包裹上抹去,避免个人信息泄露。
- (七)信用提额骗局
套路:“双十一”期间,因现阶段资金无法支撑其暴增的购买力,不少人想方设法提升花呗或信用卡额度,而这正给了不法分子可乘之机。不法分子通常会冒充花呗或银行客服,谎称可以提升信用额度,继而以支付“服务费”为由,诱导网友扫其二维码支付,从而实施诈骗。
提示:切勿轻信网络上关于提高花呗、信用卡等透支额度的信息。提高透支额度要经过严格审核、提供相关证明,并且不会额外收取费用。(来源:南方日报)