

“双11”倒计时，你准备出手吗？

记者陶欢欢 王姿添 通讯员许华鑫 文/摄

11月5日，天猫官方宣布，截至目前，共有33个品牌预售成交金额破亿。2009年11月11日，“一元秒杀，全场五折”几个字在当时还叫“淘宝商城”的天猫打响。那天人们奔走相告：“淘宝商城疯了。”当时没人预料到，十年后的“双11”会从“光棍节”变成一场覆盖全球10亿人的狂欢。

今年的“双11”购物节营销战已经打响，预售、满减、精打细算拍点领券；短信、社交网络，优惠“爆仓”眼花缭乱……一边是众多电商的火热备战，一边是保持理性的消费呼声不减，这个“双11”，你准备出手吗？

A “双11”十年记忆

10月24日，阿里巴巴发起了一个十年天猫“双11”故事征集。短短几小时，微信、微博上万余留言，掀起全民回忆杀。“双11”成为影响世界的商业和文化现象，十年记忆也为亿万中国人的消费升级、生活水平提高和中国国民经济发展提供了注脚。

今年26岁的王佳玉说，在她上高中时，流行过光棍节，那时候淘宝商城刚刚兴起。“高三时我室友正好是‘双11’那生日，以后就记住了这个节日。”王佳玉说，但真正成为网购一族还是在上大学之后。

“我大学在杭州就读，那时候每学期开学，父母就会把一学期的生活费全部给我，让我自

己支配。也是从那时起，我有了自己的银行卡，也绑定了支付宝，注册了自己的淘宝账号。”王佳玉回忆。

刚开始接触网购的王佳玉对网购的产品质量心存质疑，但大学时期经济能力有限，终究挡不住低价的诱惑。“都说‘便宜没好货’，我也是经历过N次退换货之后才慢慢掌握淘宝购物技巧，购物经历才越来越顺心，不过由于商家套路深，现在偶尔也会买到不称心的商品。”王佳玉说。

前几日，淘宝推出“我的‘双11’时光机”，点开之后，看到了个人在历年“双11”期间的消费情况。“我从2011年开启了‘双11’网购，当时

花89元买了一条牛仔裤。如今那条裤子早已经不知道被我扔到哪里了，但我却清楚地记得当时的场景。”王佳玉说。

那时上大一的王佳玉，周末和同学逛街时看中了一条牛仔裤，标价199元，“虽然很喜欢那条牛仔裤，但想想自己每月有限的生活费，就只能回去逛淘宝了。”王佳玉说，回去她就在淘宝搜索，找到了一条款式相似的牛仔裤加入购物车，等“双11”那天下了单。

“虽然没有太多钱，但是大学期间我们宿舍4个人从来没有错过一次‘双11’。我们会提前做好好久一起商量买什么，拼单、计算，找出最佳方案，每次都血战到深夜。如今，我们都工作了，也能买得起自己喜欢的产品，可是再也沒有当时血战到天亮的激情了。”王佳玉说。

B 点赞助力花样多

“可以帮我点个赞吗？”“前几年的‘双11’你买过运动装备吗，可以帮我助力一下吗？”不难发现最近各类社交平台被诸如此类的消息强势攻占，这让我们意识到一年一度的“双11”又将到来。

今年的“双11”，为了给一众“剁手党”增添福利，淘宝不仅推出了预售、购物津贴满400减50上不封顶、跨店满减每满200减20等一系列优惠，还玩起了组队PK赢能量和挑战赢能量的活动，每100能量可以兑换一元。

无论是拉好友组队，还是找人点赞，都是考验亲情、爱情、友情的大型现场。家住庄市街道的黄筱悦和她的老公、妹妹还有两个朋友组成了一支战队，家人、朋友、客户……为了集赞，他们动用了身边一切可以利用的人际关系，甚至找到了常年不联系的“僵尸好

友”。对此，不少网友吐槽：这难道是为了借此机会拉近和常年不联系的朋友的距离吗？还是在告诉朋友们“我穷”？

“每天的PK活动在晚上11点结束，在大比分领先的情况下我才能安心入睡。有一次晚上10点，我在确认了战队98比65暂时领先的情况下便上床睡觉了，可谁知还没睡下半个小时，妹妹就对我‘连环夺命call’，告知我战队的点赞数被对手赶超了。尽管当时的我睡意朦胧，还是强撑着拿起手机开始了战斗。”黄筱悦说。

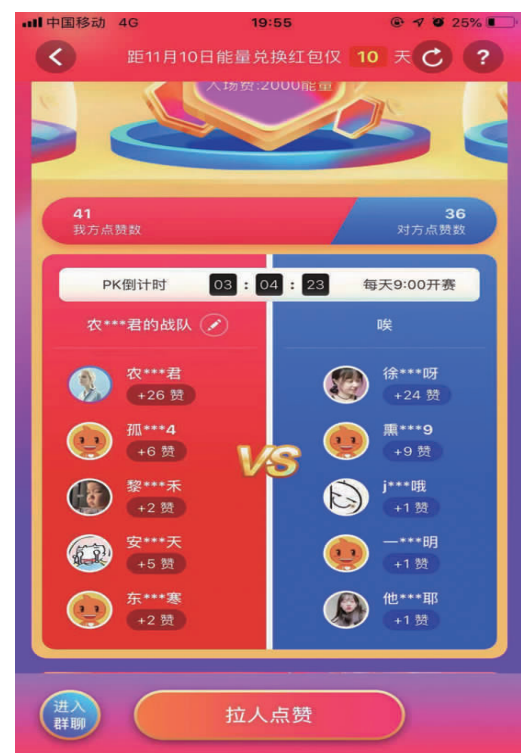
为了赢得比赛，黄筱悦还加了五个上百人的互赞微信群，满屏的聊天内容都是求互赞和点赞链接，有“经济头脑”的甚至还在群里做起了卖赞生意。记者发现，在不少平台上都能看到卖赞的消息，五角、一元的都有，到了晚上22时之后的冲刺阶段，一个赞的价格直

接飙升到2元。有网友表示，忙活了好几天，最终才能分到几十元钱，真的是生动演绎了“一顿操作猛如虎，最终才赚一块五”，倒不如卖赞赚得多。

集赞江湖太可怕，堪称是一场“无硝烟的战争”。不过一旦开弓就没有回头箭，虽然“吐槽”活动劳神费力，不少人还是表示，只需要拉人点赞就能挣得现金红包，这买卖十分划算，何乐而不为呢？

除此之外，让消费者“冲昏头脑”的还有预售活动，商家往往打着预售更加便宜的旗号吸引消费者。一般来说，定金只需要几十元钱，许多消费者看到商品价格便宜或是库存慢慢减少，脑子一热就付了定金，但是定金是不能退的，若是几天后突感后悔，要么只能付了尾款照单全收，要么定金就打水漂了。

消费者想要实惠，经营者追求利润，实属正常的交易心理。但是我们下单的商品是否超出了自己的心理价位，是否在生活中用得到？这些都需要冷静下来思考一下，切不可盲目。



黄筱悦参与“双11”能量集赞。



华润万家超市在“双11”之前举办促销活动。

C 实体店提前“截流”

作为电商行业的盛大节日，“双11”单日交易额上千亿的能量已经辐射到许多产业。为打破“双11”电商独乐的局面，近年来，不少商场和超市纷纷推出促销活动，阻击“双11”的冲击，抢占市场份额。近日，镇海不少实体店已经率先打折促销，有些同款商品的价格比电商还要低，试图把线上消费者吸引到线下。

11月3日、4日，华润万家镇海店开展商品促销活动，超市内人头攒动，20多个收银台全面开放，但在晚上的客流高峰期，收银台前还是挤满了顾客。活动期间，不少商品低至5折。听说打折力度如此大，蛟川街道64岁的徐大妈一下子买了3袋米、2桶油。

“家里一直吃这个品牌的米和油，如今打折就多买一点。平时这个价格根本买不到，儿子常

说在网上买能送到家门口，不用来回折腾还能省钱，今天儿子听说这个价格也来当搬运工了。”徐大妈笑着说。

年轻人已经习惯了在网上等“双11”，但对老一辈不习惯网购的市民来说，还是更倾向于传统超市。“网上很多都是图片拍得好看，买过来之后就会发现差别大了去了。还是货真价实地拿在手里才踏实。”徐大妈说。

记者在超市看到，市民张阿姨的购物车塞满了纸巾，“家里一直都是用这个牌子的，平时很少打折，今天碰上打折，我要多买一些囤起来。”张阿姨告诉记者，家里人多，还有一个刚满一岁的孙子，平时纸巾的消耗量比较大，趁着超市打折，这次她买了很多不同规格的纸巾，搬回家慢慢用。

据华润万家超市的店长余建立介绍，近年来电商对超市的冲击比较大，顾客分流严重，所以店里在“双11”之前开展促销活动，成效也很明显，“像这次促销，两天时间我们的销售额达到了200万元，客流量达到12000多人次，是平时的三四倍。”余建立告诉记者。

同样抢在“双11”来临前搞促销活动的还有三江超市、吾悦广场等。从11月2日起，吾悦广场举行了文化庙会，通过各类民俗表演和小吃吸引市民关注，同时借周年庆推出“9.9抢1000张观影券、1.99购10000个芒果、超市全场6.8折、全场餐饮5.8折起”等优惠活动，商场内不少服饰店开展了超低折扣活动。“打完折的价格比网上旗舰店搞活动的价格还低，而且还能试穿，更方便。”本来已经在网上选好衬衫的刘先生，经过一番比较后，在实体店一下子购买了两件。

D 广告“轰炸”不停歇

“亲爱的淘宝会员，天猫商城邀请您集能量瓜分10亿红包……”晚上11点，庄市街道的王女士又收到了天猫“双11”的短信广告。“从上个月开始，就不停收到商家发出的‘双11’广告，如今我的手机短信里几乎都是商家发来的各种信息。”

从10月份开始，各种“双11”广告已先行“轰炸”了好几轮。短信、弹窗、手机软件开启首页……“双11”广告以各种形式密集“攻占”消费者的视觉、听觉以及各类信息获取的渠道空间，不少市民不堪其扰。

“凡是我曾经购买过的商家，每隔一段时间都要给我发一条短信。最让人疑惑的是有一些商家，我从没有在其店内购买

过任何商品，也不曾关注收藏该店铺，却仍然收到了‘双11’预售短信。”王女士感到很郁闷，因为中间一定有人“出卖”了她的个人隐私。

电脑只要一开机，就会弹出“双11”广告。打开手机，各类社交软件、视频软件里，“双11”广告铺天盖地，无孔不入，让人防不胜防。

“商家为自己的活动或产品做广告本身没有问题，它可以打通买家与卖家之间的信息屏障，但是这种铺天盖地式的‘轰炸’让人觉得厌烦。”王女士认为，商家希望把更多产品销售出去，获得更多利润，顺便借助“双11”全民购买的热潮大赚一笔，这本身情有可原，但是这种营销方式也让市民不堪其扰。商家不如把握好广告推送的密集程度和预算费用，把更多精力、财力投入到产品质量上去，这才是商家应该努力的方向。



王女士手机里的各类淘宝商家广告信息。



扫描二维码看更多内容

E 再次提醒不多余

虽然相关部门不断提醒消费者注意网购风险，但每年“双11”仍是网购消费者维权的集中爆发期。

为使消费者能够拥有良好的购物体验，日前镇海区市场监管局再次提醒消费者，参与网络集中促销活动时消费者仍需注意以下事项：

- 一要小心低价陷阱，应关注商品的价格变化，遇到低价促销要货比三家，避免陷入商家先提价后打折等套路。
- 二要了解促销规则，防止促销规则中藏有霸王条款，要与商家多沟通，对于预付定金的商品，要谨慎下单。
- 三要小心虚假宣传，要多看买家评价，尽量多方面了解商品信息。
- 四要客观评价，切莫成为商家“刷信用”的工具。
- 五要选择合适的大型网购平台和支付平台，查看品牌授权书判断真伪，如网店有“正品保证”标识更好，并通过正规的第三方支付渠道进行支付。
- 六是签收前要验货，同时索取购物发票或收据，以便后续维护自身合法权益。
- 七要保存购物凭证，并按照《网络购买商品七日无理由退货暂行办法》的规定及时退货，切莫错过时机。