



市区街头的“双11”促销广告。本报记者李英平摄

促销方式眼花缭乱 心虽累却仍有期待 价格美丽，总有一款动你的心

□本报记者 张静

今年的“双11”，在文青马云和天后王菲荡气回肠的歌声中走来。与往年相比，今年的“双11”槽点满满。然而记者在调查中发现，尽管如此，仍有很多人在期待，就像期待一个节日的到来。

网购平台：玩法引吐槽

早在10月19日，家住市区新华路南段明珠世纪城小区的胡女士就开始收到一些淘宝店铺的促销短信。“今晚0点预售开启，定金膨胀翻3倍，快来购买！”“10月20日双11购车组发车，全程享受定金翻倍+优惠券+购物红包+指定款送礼品等多重优惠！”“划重点！双11预售定金至高3倍增值抵现，11.1前预定2件即得750元福袋代金券！”……

“如果不是清楚地知道日

期，还以为第二天就是‘双11’。”她说，虽然自己是一位资深网购达人，但收到这样的信息还是有些蒙，因为“定金膨胀”等字眼让她有些不太明白。

更让胡女士崩溃的是，打开淘宝界面，涌现出各种各样的领取红包方式，还有会员特权、超级会员特权、百亿购物津贴等，参与方式让人眼花缭乱。“以前没觉得‘双11’买东西这么麻烦啊，都是直接显示‘双11’的价格。今年搞得心里很累。”

胡女士说。

11月3日，记者打开淘宝搜索一款儿童积木，发现一款价格为229元的积木付定金25元可抵45元，尾款可以在11月11日当天支付，也就是说这款积木到手的价格为209元。记者以不想等时间太长为由询问卖家是否可以立即购买时，卖家表示不可以，必须以付定金的形式购买。记者继续问，这样操作是否为了“双11”当天冲销量，卖家未回复。

大型商场：活动亦诱人

近日，记者在走访中了解到，临近“双11”，市区各大商场推出的活动也颇为诱人。

昨天上午，记者走进市区光明路中段的一家商场，节日气息扑面而来。“会员畅享双倍积分”“满额赠礼”等五颜六色的促销广告到处都是。与以往

总是过季服装才参与折扣不同，这次“双11”的打折商品中还有不少刚到货的冬装新款，以及一些平时鲜少打折的化妆品。

随后，记者又来到市区开源路中段的一家商场，这家商场的集中促销活动时间是11月11日和12日。记者在一楼看

到，一些指定品牌的黄金最高每克降价50元，品牌名表则推出了满减和VIP折后折活动。

正在挑选衣服的市民张女士告诉记者，商场的满减活动早在上周就已开始，她关注了商场的微信公众号，已经了解到相关优惠信息。

实体商铺：纠结是否促销

实体店铺，就是想提高顾客信任度。

临近“双11”，记者问他是否考虑推出一些促销活动时，王先生面露难色，“为了跟线上店铺抢生意，我们实体店正品的

价格已经被逼得快和假货持平了。我们的利润本身就低，主要是靠走量，如果再做秒杀或满减活动，肯定会赔钱。但是这么多商家都推出了‘双11’活动，我不做又有点不合适……”

消费者：归根结底，便宜最惹人爱

面对花式“双11”，消费者究竟是否买账？

今年33岁的孙女士家住市区南环路西段惠泽园小区，她的一番话令记者印象深刻。“不要管什么玩儿法，就想为啥要网购？因为便宜！既然目的是便宜买到好货，计算一下到手价格不费啥事儿，没网上说得那么夸张，不需要有奥数功底，只要会加减法就能算出来。也不要担心卖家会先涨价后降

价，天天逛淘宝，自己想买的什么东西价格还能不知道？只要便宜就下手。”孙女士说。

市民张女士拥有丰富的网购经验，她说：“我微信里有好几个群，都是天猫卖家的，是我买过东西后，他们通过电话号码加的我。这些卖家会拿出一些商品做活动，一般都是五折，但要求你拍下商品收到后写50字好评、拍5张图片。然后他们再把拍下价格的一半退回

到你的支付宝。”除此之外，还有很多淘宝优惠券群，只要在聊天界面里打出商品名称，就会出现优惠券，领取之后，就能比原价便宜很多。

“购物平台太多了，除了淘宝、京东、唯品会、小红书，还有很多拼团、团购等，同样的商品，这个平台不便宜，有可能另一个平台便宜，所以不一定非要等到‘双11’，便宜才是硬道理。”张女士说。

长年网购，总有一些“剁错的手”

心理专家：“买买买”是一种人性弱点，要学会“三思而后买”

□记者 李科学

一个多月以来，市民王女士的手机短信连连，大多来自曾经购物的网店，不少商品让她心动不已。昨天记者在采访中了解到，在历年“双11”全民狂欢的购物氛围里，市民难免因判断失误而出现败笔，此后烦恼多于愉悦。

网购达人：三根甘蔗成了家里的老梗

家住市区联盟路的王女士是个不折不扣的网购达人。去年“双11”，她网购了不少东西，其中包括3根网站推送、来自湖北的青皮甘蔗。甘蔗寄来时放在门卫室，是整根的，只以编织袋简单包裹。“当时就脑补了快递小哥扛着不规则的长棍子一脸懵圈的样子，画面太美啊”。不过，患有“懒癌”的全家人兴致勃勃地啃了一根后，嫌清洗、砍段太麻烦，剩下的两根一直竖在墙角，最终变干扔掉。这件事也成为家中“长盛不衰”的笑料。

抱着“大点儿能多穿两年”的心态，家住新华路北段的王女士趁着去年“双11”促销，为当时身高不足90厘米的儿子抢购了几件110、120码的衣服，“到现在有的还穿不上，太大了”。

勒得脸生疼的瘦脸面罩，最终束之高阁；扫地机器人没用几次，基本上放着吃灰；为凑满减，10节装的电池下单了5盒，一年用了不足一半；一下子

囤了足够用三四年的洗碗液、清洁剂……理想中的美好永远抵不过现实的惨痛。虽然有前车之鉴，可不少市民还是早早装满购物车，准备迎接今年的“双11”大战。

心理专家：“买买买”是一种人性弱点

“实际上这是一种人性的弱点。人都有失控的时候，也就是我们说的冲动的时候。”昨天上午，国家二级心理咨询师、平顶山学院副教授刘志平接受采访时表示，不光在“双11”，即使平时逛街，也有很多诱惑消费者的促销，如免费品尝、买一送一等。大脑有个奖励中心，促使体内多巴胺分泌，传递兴奋和愉悦的信息，使人情不自禁地下手抢购。而买完后多巴胺释放减少，又会让人情绪低落，所以很多人买完又后悔了。这不是心理疾病，而是人性的一种弱点，是缺乏自控力的表现，“双11”大促的商家正是抓住了消费者的这种弱点。

刘志平说，但是这种情况是可以避免的。体内多巴胺分泌旺盛，管不住自己的时候，消费者要学会让自己放松下来，用听音乐、跑步等方式转移注意力。另外，看中一件商品时不妨多问问自己：这件商品我真的需要吗？什么情况下能用得到？能用多久？使用频率高吗？“三思而后买。如果反复思考后还是觉得值得，那就买吧”。