

## 促销大战打响

## “双十一”是真优惠还是玩套路？

据北京晚报报道，离今年“双十一”还有近半个月的时候，各大电商平台、主播、商家的促销大战就已经进行得如火如荼。无论你想不想，在这一狂欢拉锯战中基本难逃相关信息的轰炸。面对越来越复杂的游戏规则，参与其中的消费者不仅要“做功课”“抄作业”，还要忙着加群拼团转卖。与此同时，黄牛党、山寨店也在蠢蠢欲动。

## 攻略满天飞 惹人频怀旧

“表姐，今年跨店满减的优惠券去哪领呀？”10月27日，看着自己购物车已经陆续添加进来的十几种商品，北京市民小姚突然想起一个关键问题——平台宣称的满减优惠，印象中往年需要提前用购物积分去兑换优惠券，结算的时候使用。今年翻遍了页面，也没找到领优惠券的位置。

“目前不用领，到时候满金额了会直接减掉。”发出求教信息后，小姚很快收到表姐这位“优惠券达人”的回复。她刚感慨了一句“还好，这样还挺方便”，手机又振动起来，是表姐补了句叮嘱，“提前一两天很可能会有大额券出来，满一两千减一百或几千减几百那种，有的话就领，和满减都可以叠加使用。”

“咋还有个优惠券，提前放出来是放在哪里，要不要掐点去抢……”小姚感觉自己的脑袋又成了糨糊，将手机扔在一边表示放弃。经历了多年“双十一”，对她而言，伴随着战线拉得愈长，玩法也愈发复杂，要记的时间节点和新概念名词更是层出不穷。“其实这一次规则还算是简化了的，我印象中最复杂的是两三年前，

组队叠猫猫那会儿，定金膨胀、盖楼返现……页面宣传的到手价怎么也凑不到，想捡点便宜需要花费大量时间。”

今年“双十一”，小姚感受到最多的关键词是“攻略”。哪个东西怎么买更加划算，打从10月中旬开始，各种比价表格就在满天飞了。和各平台比、和免税店比、和往年“双十一”甚至“618”比，还要精确换算到每克、每毫升的价格……社交平台搭上“购买攻略”的帖子都有着不错的阅读量。这些帖子，表姐也发来了好几篇，但密密麻麻的小字让她实在没有耐心细看。

回想起自己首次掺和“双十一”，还是在2014年。小姚特意翻出当时的订单——那会儿还叫作“11.11购物狂欢节”，没有“预售”更没有“抢跑”。11月11日当天下单的三本书，原价108.8元，不需要定金、红包、满减，直接五折54.4元。天猫积分自动优惠0.87元，最终支付53.53元。“其实现在促销后也差不多是这个折扣，却要求你早早关注、提前付款，还得完成各种活动任务，好怀念曾经轻松简单的‘双十一’呀！”

## 体验感打折 囤货恐浪费

磨毛四件套、松下电饭煲、戴森吹风机……在格格的手手机备忘录中，待购名单已经列了一屏幕，且还在不断添加。对她这种适应了“双十一”玩法的买家来说，规则复杂程度并不是门槛，甚至通过加加满减拼凑优惠，可能还是一种乐趣。“最难克服的，是自己看什么都心动的情绪。”

作为独居青年，格格日常消耗各种物料的速度本就不快。家里翻翻，还能找到去年的卷纸、前年购的洗衣液，足够再用三年的粉底。“可是促销信息接连轰炸，只要看上一场直播，你总能挖掘出自己还需要补货的地方，如果不抓住机会就亏了。”

和格格一样陷入矛盾的年轻人不在少数，一边疯狂心动，一边努力收集残余理智，与自身的“仓鼠囤积症”做斗争。社交平台上，不少用户纷纷晒出家中库存的图片，尤其是昂贵的美妆护肤产品，“就

为了看直播的时候，摆在旁边提醒自己少买。”有位用户提问，如果这次不买，自己的库存能不能撑到下个“双十一”？评论中上演花式劝阻，“醒醒姐妹，中间咱还有‘618’。”“用不完的护肤品，终将会变成身体乳，你花那么多钱，最后都抹身上了不心疼吗？”

除了补充几个粘贴灯带、收纳抽屉、桌布桌垫等家居用品外，孙妍已经决定今年不再囤货了。“之前买的很多东西还没用完就有点腻了，只想尽快消耗掉，体验并不好，那种‘每次多用点儿’的紧迫感，无形之中也造成了浪费。”

在她看来，如今商家创建的“消费节”林林总总，除了“双十一”还有年货节、“618”、“双十二”……互相之间都会衡量，价格不会差太多。还是随着心情，随买随用新鲜的更好。“而且最近我和几个朋友都发现，吃、喝、用什么样的大牌产品都不如多睡会儿觉。”



促销套路

新华社发 郭德鑫 作

## 拼单求实惠 别找陌生人

同事朋友拼、同校学生拼、同城网友拼……相比直接减钱，“双十一”惯用的营销套路是走量，往往以足够多的中小样凑成买一送一、买二送二等套装。如果觉得用不完，又实在想要尝试，“拼单”这一购买方式近年来也被频频提及、愈演愈烈。

“我和楼上邻居一起拼娇兰的精华水，每人正好两瓶，都能用完。”彤彤妈妈表示，一些价格昂贵，又要买得多才划算的商品，她会考虑拼单。但目前找来找去，也只拼成了一

单。“因为我只打算和认识的人拼，见面好商量，否则太容易产生纠纷。”

以“拼单”为关键词搜索，记者发现不同平台都有大量的话题、群组可供加入。身边找不到熟人拼单的网友纷纷拉帮结伙，宣称可以通过二手平台交易、可邮寄等，以扩大能够拼单的范围。

然而细看会发现其间风险重重。例如，有人要求参与拼单者提前支付定金，跑单不退。“很多热门促销产品未必能抢得到，如果买都没

买到，又不愿意给人家退钱，到哪儿去找呀？”彤彤妈妈质疑。可如果不付定金，万一买到了货，参与拼单的人又反悔不要，就只能购买者自己硬着头皮去消化了。

此外，发起拼单者在算账时，基本都是按商品标价算钱。“实际上合并付款，跨店铺的平台满减都没有计算在内。”有网友反映，不少“双十一”的职业黄牛，会靠拼单来赚差价。“更何况，对方寄来的产品是真是假，质量怎么保证？真的很难相信一个根本不认识的人。”

## 官方不保准 谨慎辨山寨

大促期间，推广之余，不少博主还会出来打假，其对象是电商平台上的官方旗舰店。可能人们没有意识到，在官方旗舰店里往往也会买到山寨版。

“收到货我就发现，不仅颜色和之前推荐图片上看的相差甚远，还有出水不畅的问题，外包装看着却几乎一样。”网友小果发帖称，自己在某官方旗舰店购买了一款眼线笔，再三追问客服，才发现只是国内厂家的同名产品，与“种草”的那个外国品

牌没有关系。

业内人士告诉记者，知识产权具有地域性特征，海外品牌进入中国市场时，需要在我国注册本地商标。并不是在国外拥有了某个商标，在中国就能自然拥有。

如果先于尚未进入国内的品牌抢注本地商标，商家即可向电商平台提供商标注册证或商标受理通知书，从而注册品牌旗舰店。被抢注的品牌后续如果想要入驻国内电商平台，就得换成别的名词才行。

记者发现，由于商标抢注造成的“品牌迷惑”在电商平台十分常见。虽然这些山寨店看上去钻了漏洞，但于现行资质流程而言并不违规。询问客服，通常也会对出身如实相告，如无实质性的质量问题，是不能称为假冒产品或虚假宣传的。消费者如果不想被蒙在鼓里，购买前需要了解目标品牌有无在国内开设官方旗舰店，准确名称叫什么，以及查看店铺的企业资质等相关信息，再作出具体判断。（魏婧）