

双十一自己也没想到,以“光棍节”出道的它,最后竟成了全民购物狂欢节。今年的双十一收官了,那些有关双十一的迷思,你想通了吗?

当双11遇到……



陈钰洁 摄

双十一购物的迷思,你想通了吗?

无锡市网络零售额
同比增超19%

昨天从市商务局了解到,根据第三方机构数据监测,11月1日到11月11日的“双11网购节”期间,无锡市网络零售额103.6亿元,同比增长19.4%,其中,实物商品网络零售额96.8亿元,同比增长19.3%。无锡市网络零售额位居江苏省第3位,所占比重为11%。

这两年颇为努力的酒店业,今年的双十一更是用力十足。据了解,太湖饭店、湖滨饭店、洲际酒店等锡城多家高档酒店都推出了给力的促销方案,其中,早餐次卡、餐饮套餐和健身游泳券颇为畅销,各家酒店战绩斐然。君来酒店集团双十一线上销售2528万元,超去年同期40%,创下历史新高,酒店集团直销华东地区第一名,君来太湖饭店全国第一名,君来太湖饭店全国第五名。华怡明都集团双十一销售创新高1292万元,无锡华怡明都大酒店双十一销售创新高32.2万元。

锡城商场与综合体也十分给力。9.9元“薅羊毛”、“1元无门槛”餐券、11.11元的小餐饮单品券、单笔满1111元赠80元等多项促销内容与双十一相互呼应。八方汇打卡领100元超市卡、送停车券的操作也是圈了不少粉。市场反馈很给力,如无锡苏宁易购13家门店在“双11”期间的3C产品销售量达1200件,销售额超500万元。

双十一促销战也延伸到了充满烟火气的菜场和农产品直播间,朝阳农贸市场就推出了双十一疯狂购活动,新鲜牛腩39元/斤。江阴邵氏食品在某平台推出香猪肉团购活动,不仅单价优惠,还加送肉包券。宏凤年糕坊在自家直播间里买二送一,垂直私域也很香。

从阿里系获悉,今年一大批消费新趋势集中涌现,运动户外、宠物、潮玩、珠宝等品类增长迅猛,被行业称为“新四大金刚”;智能电玩、户外用品、猫狗宠物商品、适老家具等行业同比增长超过20%,面膜冷热仪、低碳清洗机、内衣洗衣机等148个细分趋势品类,同比增长超100%。

双十一的那些迷思 你想通了吗?

市民孙宇想在双十一期间购买一款智能妙控磁吸键盘保护套,他完整跟进了这款产品的双十一价格链,发现双十一当天居然不是最便宜的。“第一波预售时所有优惠券淘金币全上,价格最低能到140元左右,新品限时礼金为14元;可是正日的价格却只能到164元,新品限时礼金只有9元了。”他最终没有下单,想再看看双十一后的平时价格。

孙宇记得,双十一刚出现时,上线就有大额优惠券自动领取,当天都是同一个低价,到点上线买就

当谈到双十一的性价比时,消费者考量的早已不仅仅是价格优势了。市民崔女士今年的双十一包裹从往年的30多件骤降到今年的10件。“买了些隐形眼镜、数码配件等单价不高的产品,实在是受不了比价的心累。”崔女士说,以前双十一只在淘宝天猫时,全平台拉一下价格,就能轻松决定了。可如今京东、苏宁易购、拼多多等更多平台都开始了双十一大促,比价格除了线上“跑断腿”,还要做各平台的优惠计算题,简直就是脑力和体力的双重考验。最虐的是,多平台同款产品比价所耗费

迷思一：双十一真的比平时便宜吗?

行了。如今,电商时代到来,双十一失去了原有的价格优势,成了全年若干促销之一。电商平台为引流向商家要低价,商家却是力求利润,于是出现了各种满减、定金、盖楼、定金尾款、返现、优惠券等,花式之繁复开始劝退部分消费者。今年的策略比往年精简些,但优惠力度却有些“雾里看花”了。

双十一购物是否比平日便宜呢?阿里系相关负责人表示,尽管全年促销季频繁,但双十一依然是全年最重磅的促销活动,此时购物确实能比平时便宜。这是

由多个原因决定的。首先,临近年终岁尾,各大品牌都会进行促销以清库存、回笼资金或争创业绩,产品有让价空间。同时,多品牌参与的双十一也给了消费者更多的选择,今年双十一就是参与商家最多元化的一届,有29万品牌、数百万中小商家、超过2100万商品参与其中。其次,平台会精心策划活动,结合场景布置力争达到人气、流量的多赢,价格优势依然是占比较大的部分。再次,电商平台发放的各类红包、现金券补贴也能实实在在让利消费者。

迷思二：双十一购物体验更好吗?

的心力,只为比平时便宜一些,值得吗?“一晚上比了两小时,下单时居然还不能确定是否买到了最优选择,毕竟计算错误也是有可能的。”她苦笑说。她的对策是只买必需品和生活用品,“差价不大,不费脑子”。

市民熊先生则被双十一的物流“虐”了一把。快递员不打招呼就放柜,结果超时要付取件滞纳金;拿着提取号中转站却怎么也找不到包裹;快件离自己不到200米,但工作人员太忙没法及时送货上门……这些收货不便事件,熊先生今年全遇到了。“线上购物付完钱最期待的就是拆包裹了,

不用出门宅家收货是很大的附加值,如果这一环有所缺失,那双十一的购物性价比就大打折扣了。”

记者在商场随机采访中发发现,锡城不少市民对双十一的性价比问题格外关注。受访者普遍认为,随着生活水平的提升,在双十一期间囤物的需求降低,更大的消费动力来源于对新物的好奇与获得感。购物的娱乐属性提升,人们对购买的便宜性和收货的便利性自然就有了更高的诉求,购物的整体体验感也上了新的台阶。从这个意义上来说,双十一的性价比或许比平时消费略逊一些。

声音

个性主义“抬头”

无锡人的超强购买力依然让双十一商家赚得盆满钵满,但一些无锡人对于双十一的确不那么“上头”了。无锡市心理咨询师协会会长张红认为,本届双十一不那么“上头”正是个性主义“抬头”的表现。她认为,经历了这么多届的双十一,本身就有消费疲劳的“基因”,而对于物质精神富足的无锡人来说,全年满是促销季打消了双十一曾经“物以稀为贵”的购物体验感。再加上部分商家价格猫腻,人们对双十一的新鲜感与获得感正在减退。但也要看到,随着新生代的消费崛起,追求个性、反对从众也让商业市场有了更多的可能性,增加了社会百态的丰富度。“与以前的盲目从众相比,无锡人开始内观,更遵从自己的内心感受,更加了解自己的需求,并勇于外露表达,追求更幸福的人生。”

(晚报记者 天易)

