

# “双12”遇冷 电商促销套路消费者不买账

“原来‘双12’开始了，不说我都忘了。”记者观察到，前有“双11”，紧接着元旦促销年货节将接踵而至，夹在中间的“双12”变成一个尴尬的促销节日。而“双11”后爆出的欧莱雅安瓶面膜价差事件、中消协点名薇诺娜虚假发货等，让今年“双12”显得颇冷清。电商行业专家指出，早在5-6年前“双12”的关注度较高，但近年一直都呈现往下走的趋势，“平台不如以往重视，商家也没有太多的支持力度，自然消费者参与度不高”。除了众多消费者厌倦了电商平台的促销“套路”外，中小商家鱼龙混杂、售后问题多反馈难等问题，对电商平台的频繁促销、造节等手段呈现疲态。

## “双12”冷清 消费者参与度不高

对于今年“双12”，不少消费者热情不高，他们向记者表示，“双11”已持续了一个月，从今年10月开始，到11月11日，把要买的买了，不是计划内也买了。另一方面，今年“双12”的优惠力度不大，“都是常规的满减、补贴优惠”，消费者谭女士表示，比如标价300元斯凯奇儿童运动鞋，店铺打出“双12”价是160元，再参与淘宝平台满减补贴，减30元，买下来就是130元。“其实线上店铺清货时，300元的儿童运动鞋打折后也是160元的价格。现在‘双12’只是满减等，不过，满减还要买其他东西凑单”。

电商平台内部人士透露，“双11”刚过不久，加上明年过年早，年货节反而是过年前平台促销的“重头”，会投入的资源更多。所以今年“双12”只是常规促销。

此外，如今电商平台上店铺繁多，参差不齐，把关不严，搜索设置不合理，消费者在筛选过程中耗费了许多精力。倘若遇上售后问题，更是维权难。

## 陷入促销“怪圈” 线下优惠来得更实在

电商造节的促销“套路”，近年一直被外界诟病。在“双11”“双12”期间，店铺促销页面宣传的“预计到手价”，并非简单地可以达到。记者打开淘宝店页面，随机点开某品牌运动鞋，页面写着“预计到手价”是156元起，要达成“156元”，除了“双12”本身店铺优惠外，还包括了凑400-100预减60元……上述谭女士表示，其实所谓的“预计到手价”，都是有门槛、规则的。一到“双11”“双12”，比读书时的数学题还难。

另外，记者发现，在这些节日促销期间，一些店铺推出的满减券“满700元叠减100元”等，是属于“会员领取”，换句话说，就是获得优惠券还要成为店铺的会员。

随着电商促销的套路越来越多，不少消费者发现，有时线上所谓的大促甚至比不上线下店打折优惠来得实在。陈小姐经常买的一品牌衣服，在11月想趁着电商促销期间入手，却发现不仅打折力度不大，如果不满减就只有八折，而且还缺货，“之后我直接到线下品牌的奥莱店直接就打六折，每个尺码都有货，而且也不用我加会员”。

在电商平台频繁促销的背景下，电商节日期间，“低价”问题已受到多方关注。今年11月，中消协就提醒消费者“低价”不可迷信。

## 购物节应回归 商业诚信提本质

近年来，电商平台频繁促销，导致传统电商“节日”不再火热的情况，已受到业界的关注。

电商专家、海豚社创始人李成东对记者表示，“双11”“双12”是阿里造的两个节，其实不仅“双12”，“双11”近年的关注度也在下降，只是前者的下降幅度更为明显。他指出，现在直播削弱了传统电商的这两个节日，因为直播本身就是打低价，促销低价对于消费者已经不新鲜，“其实对消费者也不好，会疲倦”。

上海财经大学电子商务研究所执行所长崔丽丽表示，“电商消费节本身就多，再加上今年各地都举办促消费活动，引起了市场一定的倦怠”。

另外，业界指出，此次“双11”引发的消费问题，包括欧莱雅安瓶面膜价差事件、薇诺娜虚假发货等，或多或少都会影响到商家、主播和消费者在“双12”的战斗力的。

业内人士表示，针对购物节的发展还是应该回归商业本质，追求高质量发展，从商品上突出品质化、创新性、个性化等特点，根据不同的消费需求进行供给调整，满足更多分层用户。

(据广州日报)

## 无忧购好房 贝壳无锡品质购房季惊喜来袭



2021年即将过去，这一年要实现“小目标”是否还有未完成的？岁末将至，不少消费者还在规划给自己找一个新家，完成生活中一个重要的决定。正火热进行中的贝壳无锡“品质购房季”，在为广大购房者带来一系列暖心福利的同时，通过一系列保障计划，也将为消费者带来更安心的购房体验，助力消费者买好房、温暖迎新年。

### 好房优惠购 品质购房季干货十足

本次品质购房季活动已于12月8日正式开启，将于明年1月4日结束，活动覆盖新房、二手房、租赁、装修等多个服务类目，汇聚众多优质房源及大额优惠，打造从选房、租购、到装修的一站式居住服务体验。

为期28天的品质购房季共分为两个阶段，第一阶段贝壳为消费者准备了30000元的购房津贴，消费者抽中后，购房可以直接领取补贴，用于购买新房、二手房。

第二阶段从12月22日持续至2022年1月4日。在第二阶段，登录贝壳找房，每天均有一次机会参加“抽锦鲤赢iPhone 13”活动。同时，新房“免单1平米”活动开启，消费者可先领取限时VIP会员，实名认证后可在活动页面抢1平米免单资格券，领取后第二天至30天内完成认购、

90天内完成网签即可使用“1平米免单券”，最高免单金额可达30000元。

贝壳品质购房季对消费者的诚意还体现在本次集合的优质房源上。在二手房、租房分场，贝壳精选好房，通过房源基本属性、客源热度、价格竞争、业主意愿等5大维度筛选高性价比房源，大大提升消费者的购房效率；在新房分场，贝壳无锡吸引了融创、招商等知名房企参加，同时贝壳无锡还为新房购房者准备了戴森吸尘器成交好礼。

### 真房源放心购 贝壳品质服务持续护航

从有购房需求到强购房意向，在大额的房产交易中，最让消费者放心不下的就是房子的品质是否过关、交易过程是否安全、后续交易出了问题谁来负责。针对购房过程中存在的种种不确定性，贝壳保障计划将为可能出现的各种疑难杂症进行“托底”。

在二手交易中，贝壳承诺二手房源均符合“真房源标准”，确保真实存在、真实在售、真实价格和真实图片；在租房交易中，贝壳承诺“真实房源、假必赔”等一系列保障（不同品牌支持保障范围不同，请以品牌门店为准），帮助消费者避开买房租房中可能遇到的“坑”，让“安全”成为品质购房季最舒心的底色。

此次贝壳品质购房季构建服务安心、价格安心、品质安心三重保障，未来，贝壳也将不断建设品质购房服务体系，以高品质的房源、实惠的价格和专业的服务，服务好每个购房人。众多惊喜均已准备好，等待消费者共同开启岁末狂欢，挑好房、赢好礼、迎新年。

### 互动奖品等你来拿 全民参与共同重塑行业价值

进入无锡3年多，贝壳无锡通过精细化的服务和体验给大家带来了别样的价值。

“真房源奠定了行业长久发展的基础，是用户、经纪人和经纪品牌三方

共赢的核心。”有中介经纪人表示。在地产中介行业，房源是客户成交的基础，真房源是对客户和业主认真负责的一种真实体现。为消费者提供真实、可靠的信息，也让行业从业者更有底气。

引入公众监督与承诺履约机制也是确保真房源重要的一环。去年5月份，贝壳发起“2020全民较真计划”，呼吁广大用户实时监督平台房源信息，向假房源硬核宣战。今年，贝壳还在持续地很“较真”地向假房源发起“挑战”——全网所有房源假一赔百元不设上限、扫描上方二维码参与吐槽买房/租房的烦心事还能有机会领取电影卡或《江南晚报》2022年度报卡。数量有限，先到先得哦。（吕薇）