



今年双11 买啥最划算?

11·11电商放大招,购物津贴、红包、满减……囤货技能走起

大河报·大河客户端记者 龚旭

电商们争搭顺风车

今年双11也不例外,还没有迈进11月的门槛,各大电商就打出了促销的广告。与往年一样,淘宝天猫早早地放出各种购物津贴、红包、满减券等来吸引大家眼球,更以定金翻倍的形式锁定目标客户。虽然已有自己的狂欢节,作为电商三巨头之一的京东和苏宁也搭着双11的顺风车进行促销活动。没有大张旗鼓地宣传,没有频繁地投广告,但京东首页已经悄悄地加上有“11·11全球好物节”“低至5折”字样的宣传横幅,苏宁也在首页轮播图上标注了“11·11”字样并推出了满减、秒杀等活动。不仅如此,包括以跨境电商为主的亚马逊、网易考拉、西集网等,也已整装待发,等待着双11的到来。看来,阿里这场风刮得够彻底。

剁手前这些红包、券必备

面对双11的活动,剁手党们都铆足了劲准备血拼,但也有人吐槽有些活动太复杂,各种满减优惠下来,已经不知道最后到底要掏多少钱了。记者亲自体验总结购物流程,想要超低价,这些步骤必不可少。就拿淘宝某服装品牌来说,想要拿到最低优惠,首先你要领取一张该品牌的满减优惠券,其次再领取该店的津贴,之后再交可以双11当天翻倍的定金,这就完了吗?当然不,如果该店有定时发放的秒杀券,一定不要忘了秒杀一张,最后淘宝也会时不时地在一些平台放出红包,综合起来的价格才是最终到手价。而食品和日用品就相对来说简单一些,一般会注明双11狂欢价,再领取店铺优惠券和跨店津贴即可。

记者发现,定金方式的促销从早年的个案到今年双11开始已经成为普遍现象。而定金促销的方式也是花样百出:有消费者通过交定金后在双11当天成交能够“定金翻倍”抵扣商品价格的;也有交定金后获得双11当天超低价抢购名额的;还有交定金后获得在双11当晚前一个小时下单权利的;更有通过定金能够获得以超低价购买商品机会的,看似简单的定金模式硬是被电商们玩出了新的“套路”。

双11能买到最低价吗

根据淘宝天猫的双11策略,双11主会场的所有商品当天的价格必须低于9月15



一年一度的双11马上到了,剁手党们准备好了吗? 11·11本是阿里造的节日,现在演变成了电商以及全民的狂欢。购物津贴、红包、满减……各种促销形式让人眼花缭乱,哪些商品降价幅度大,想要的商品去哪个平台购买合适,除了常用的电商平台,还有哪些平台可以关注。

日至11月10日期间成交最低价的九折、1月12日至12月11日期间不得低于双11当天售价出售。也就是说,理论上双11主会场的商品价格是当年9月中旬到12月上旬期间的最低价格。据2017年数据样本显示,茶酒、珠宝首饰、家饰三大类的商品中在2016年双11达到最低价的占比达到50%以上,其中茶酒达到62.50%,而女装只有6.48%的商品在双11的时候才是其最低价。

中消协发布的2017年双11网络购物商品价格调查报告也显示,在受监测的16家网络购物平台的539款宣称参加双11促销活动的非预售商品中,在整个体验周期内,不在11月11日也能以双11价格或更低价格(不考虑联动活动情况)购买到促销商品的比例达到78.1%,先涨价后降价、虚构“原价”、随意标注价格的情况较为突出。

以上的数据仅是一部分商品,如果将商品扩大可以看到,和双11类似的618大促期间,各大主流电商平台只有小部分商品是历史最低价,天猫最低价商品比例也只不过41%,苏宁为39%,亚马逊则低至18%,其他的如京东、国美等在30%左右浮动。

哪些品类降价幅度大

虽然买到最低价格商品的概率并不高,但我们还是可以考虑降价最多的商

品作为剁手对象。

大数据显示,在双11活动中,服饰、日护品、家电、电子产品是降价的主力军。就拿服饰来说,相对于饮食、日用品这些日常需要且无季节性可言的商品,服装类商品在双11中降价较为迅猛,前提是服装品牌在商场设有专柜,可以查到吊牌价的商品。在北方来说,11月是秋冬季节气温的分界线,因此11月前专柜的当季新品,在双11时五折以内就可到手,如果不着急穿,囤一件也是不错的选择。女士们喜欢的护肤品和彩妆也适合购买,虽然高端产品价格上并没有下调,但是赠品增多,算下来也接近5折。家电类和电子产品也通常会有低折扣和补贴。

除了淘宝天猫,每家电商都有自己的主打产品,例如京东,电子产品和食品、日用品相对来说优惠力度更大,“满99减50”“满199减100”等各类满减活动让人心动不已。苏宁除了众所周知的家电品牌优惠力度大外,专做母婴的苏宁红孩子也联合百大母婴品牌推出大促活动。国美则以家电为主,推出了“套购买4免1”“整点免费抢”“万人组团拼底价”等活动,并提出了三大服务承诺,从商品、价格、送货安装等方面保障消费者权益。

想要购买境外商品,除了主流电商平台,大家还可关注亚马逊、网易考拉、西集网等专做跨境业务的电商平台,专做进口母婴特卖商城

的蜜芽也可满足有特定需求的消费者。

双11避免踩雷

虽然双11是购物囤货的好时机,但一些雷区也要避免踏入,特别是下面几个方面,剁手剁上瘾的时候,一定要多留意一下。

首先,剁手别忘理性,避免冲动消费。双11期间,电商五花八门的促销广告,容易让消费者冲动消费。因此,消费者不要盲目购买不必要的商品,警惕价格陷阱,建议消费者网购前一定要了解清楚促销活动的细则,并注意留存促销活动的截图和商家作出承诺的截图等资料,避免权益受损。

其次,根据你买的商品,擦亮眼睛看清楚售后服务。若购买的是家电产品,注意售后服务是否包含配送、安装等项目;鲜活易腐商品不在7日无理由退货范围,在购买生鲜食品时,要仔细查看生产日期、保质期,避免冲动购买大量暂不需要的产品。在交易过程中要注意收集和保存好相关网络购物证据,如:聊天记录、购物记录、购物页面截图、购物票据凭证、快递单、发货单等。

第三,选择正规电商平台。在网上购物选择经营规模较大、信誉度较高的购物网站时切记核对官网地址,不要轻易尝试点击卖家通过微信、QQ、电子邮件等方式提供的交易链接或图片,防止电脑被木马软件操控误入“钓鱼”网站。

第四,谨防不良贷款。为促进消费,各大网商(如分期购物平台、P2P贷款平台、淘宝、京东、58金融等传统平台)纷纷推出了先买后还的借贷手段,甚至针对没有固定收入或收入微薄的大学生团体推出了更加方便的支付手段。网络借贷带来便利和实惠的同时,暗藏风险:开始借贷金额不高,翻倍速度快,让借贷人不堪重负。还有一点,使用安全支付方式,谨防信息泄露。尽量选择第三方支付平台付款或者货到付款,不要轻易相信对方以任何理由要求直接转账、汇款至私人账户,以及通过发送付款链接页面或扫二维码等方式进行付款;注意不要随意填写或告知他人自己的身份证号码、银行账号、密码等个人信息,防止因个人信息泄露导致银行卡被盗刷。



小米 MIX3 品鉴会在郑举行

大河报·大河客户端记者 龚旭

11月2日,小米在郑州举办小米MIX3品鉴会,让众多米粉近距离体验小米MIX3在外观、性能、拍照等方面的优越性能。小米MIX3与10月25日在故宫发布,11月1日正式开售,有6GB+128GB、8GB+128GB、8GB+256GB三个版本以及10GB+256GB故宫特别版。

小米MIX3手机共有宝石蓝、翡翠色、黑色三种颜色,它是全球首款滑盖全面屏手机,屏占比达93.4%,滑盖寿命可达30万次,同时它还采用了1200万变焦AI双摄,DxO-Mark拍照评分高达108,得分排名全球第三,960帧慢动作摄影这项黑科技也让小米MIX3相机有了更多可玩性,高速拍摄可方便展现唯美震撼瞬间。本次小米MIX3还与故宫博物院深度合作,在宝石蓝版本基础上背部添加精致的“中国独角兽”獬豸纹样,打造出独一无二的故宫特别版。值得一提的是故宫特别版拥有10GB至尊内存配置,附赠的小米移动流量卡可连续三年每月赠送10GB高速流量,并可享受20天全球主流国家免费上网的服务。

记者在现场还了解到,截止到10月26日,小米手机年出货量突破1亿台,这标志着小米迈入了手机行业的“亿级俱乐部”,并且提前两个月完成了全年目标。

小米MIX3 6GB+128GB版本售价3299元,8GB+128GB版本售价3599元,8GB+256GB版本售价3999元,10GB+256GB故宫特别版售价4999元。