

“双11”再掀一波网购热潮

线上线下一两种购物方式各有所长



“双11”网络购物节来临,各大电商平台的优惠促销活动准时拉开帷幕。在预售、打折、满减、红包的多重诱惑下,消费者纷纷开启“买买买”模式,抓住机会清空自己的购物车。当前,直播带货兴起,促进网购模式愈发强势,给实体经济带来了不小的冲击。在电商巨头的“内卷”下,网购模式已逐渐形成全国统一大市场,商品价格相对透明,更多让利给消费者。网购虽已经成为了消费者主流购物方式之一,但其局限性也相当明显。

网购盛行 价格便宜是主要原因

近年来,网购产品越来越多样,从服饰鞋包,到家具家电;从零食果蔬,到酒店车票,在衣食住行、工作、学习、娱乐等方面对消费者的购物需求形成全面包围。同时,网购模式越来越成熟,从单一的商品图片展示,到全方位的视频展示,再到生动的直播带货形式,持续缩小消费者与商品的距离感,带动网购群体不断扩大,网购经济逐年增长。

11月8日,记者在某平台看到,各种补贴活动已经开启,大多数商品均支持跨店每200元减30元或每300元减50元。此外,平台还发放几元到几十元不等的购物红包,“双11”购物节的氛围浓厚。除了平台给消费者的补贴外,各个商家也蓄势待发,部分商品被标出了“双11”折后价,只等“吉时”到来。

价格便宜是网购的主要优势。以某品牌羽绒服为例,吊牌价为2299元,在达城专卖店内,可享受9.5折,优惠后售价为2184元;而在该品牌天猫旗舰店中,该羽绒服“双11”售价仅为1609元,是原价的7折不到。据了解,这并不算是很离谱的差价,部分达城以吊牌价销售的服装类商品,在网上6折、5折便可买到,甚至更低。

“商场里的衣服太贵了,我的衣服基本都是在网上买的,既便宜,可选择又多。”90后市民夏女士表示,“双11”打算买几件过冬的衣服、鞋子,再囤上足够多的卫生纸、洗衣液等生活用品,“一年都

不用去超市了。”

夏女士告诉记者,不仅是衣服要网购,大到家电、手机,小到零食、日用品,她基本都会选择网购,主要是因为省钱。受到夏女士影响,其母亲也成为了一位网购爱好者。“我妈以前不会网购,自从她开始玩抖音,就学会了看别人直播买东西,现在她比我还热衷于网购,三天两头就要取几个快递回来。”

“所见即所得” 是实体经济核心优势

网店一定比实体店的商品便宜吗?事实上也并非如此。近日,市民胡先生打算购买一台洗衣机,已经在某平台旗舰店选好款式并加入了购物车,就等着“双11”来下单。为了提前看下实物,胡先生便来到达城某家电卖场找到了同款商品。销售人员介绍产品之际,胡先生随口问了问价格,“一问才知道,他们这打折后的价格居然跟网上差不多,然后我就抱着试试看的心态开始砍价。”这一砍不要紧,最终胡先生以低于网店300元的价格,美滋滋地将洗衣机带回了家。

当然,一般情况来说,实体店运营成本更高,价格战很难打赢网购平台,但购物体验直观、交易迅速、售后方便,这些都是实体店的明显优势。

与实体店购物相比,网购始终存在一定的不确定性。尤其以服装类商品为代表,其尺码标准难统一,买大了、买小了的情况频频发生,鞋类商品的尺码更加难以判断。另外,受拍摄环境及屏幕

显示等因素影响,色差问题难避免。在消费者满怀期待地拆开快递却发现上身不合适或实物与图片不符的时候,这笔交易便成了一次不完美的购物体验。虽然大部分商家支持退换服务,但在这一来一去的几天物流时间内,已经消磨掉了买家对于这件新衣服、新鞋子的大半期待。

“网购我担心买到假货”“网购比较麻烦,还是‘一手交钱一手交货’更方便。”采访得知,有不少市民对网购的方式不感冒,他们认为“看得见,摸得着,心里才有底。”

网购“套路”多 消费者要擦亮双眼

近日,有网友分享了自己的遭遇。该网友在某平台看直播时相中了一款背包,主播表示“微信下单,享受立减200元的优惠。”于是便按照提示,在微信付款下了单。收到货后,网友发现实物质量非常差,与直播间展示的背包大不相同,在联系商家后,得到了不能退货的说法。

据了解,直播带货门槛不高,这让部分“歪脑筋”的主播掌握了“生财之道”,一些人甚至没有商家资质便开始直播推销商品,然后诱导消费者去微信下单。这样一来,消费者便失去了三方平台保护,付款后无法享受任何保障。该网友的经历不是个例,消费者在购买商品时,切勿脱离平台交易,同时应仔细查看店铺资质,判断其商品是否符合规定销售范围,不给不良商家可乘之机。

“双十一”期间,各种网络促销活动层出不穷,“爆款直降”“底价秒杀”“超值特卖”让人眼花缭乱,为确保良好的购物体验,选对商家至关重要。看中的商品,消费者可货比三家后,选择经营规模大、交易量高、口碑好的平台和店铺,不要一味贪图便宜导致“吃了大亏”。

同时,下单前要仔细阅读促销规则,不要被文字游戏所“套路”。了解各种红包、购物券的使用条件、使用期限、使用范围,注意预售价、尾款价、到手价、预估到手价的区分,切莫被低价数字引导冲动消费。另外,对于心仪的商品,要提前关注其价格变化,“提价后再打折”也是部分商家惯用的价格陷阱。

□达州日报社全媒体记者 任墨藻 文/图



了解更多达州本土资讯,请扫描二维码,关注掌上达州APP。

