

“双11”开始预售，从购物车里清晰可见“剁手党”的变化—— 理性消费“吹响”反攻号角



京东、淘宝等平台的“双11”预售陆续开启，一年一度的“剁手”季如约而至。不同年龄层次消费者的购物车里加购的不仅是一件商品，更是对美好生活的向往，彰显了不同生活方式和消费理念。记者昨天采访了3名不同年龄的消费者，了解他们的“双11”购物清单，分享他们的省钱小窍门。

20+女生 领津贴、抢红包，“薅羊毛”小天才

陆薇今年22岁，大学毕业初入职场，在上学时就经常使用淘宝，日常生活用品、衣服、彩妆均来自网购，对于淘宝各类活动大促也是了如指掌，算是资深“网购达人”。

“双11”将至，在陆薇的购物车里，记者看到有护肤品、口红、衣物、抽纸等各类商品。此外，为了提高租房生活品质，今年的购物车里还额外多了投影仪、空气炸锅、挂烫机等家用电器。

“今年我最期待的是冲这个投影仪，付了50元定金，如果‘双11’当天能抢在前30名付尾款，原价699元的投影仪只需半价就可以买到！”陆薇告诉记者，“双11”她一定会蹲守零点，尽力一试。

近期，研究各种省钱攻略，也成了陆薇空暇时间做得最多的事情。“没事就会刷微博、小红书看资讯，上面经常会有博主分享优惠券、抢红包攻略。”陆薇向记者展示，她关注的一个名叫“羊毛bot”的微博博主，页面分享了各类商家的品牌优惠券。记者看到，原价79.9元的护肤品，点击评论下方链接后，便直接跳转至淘宝页面享受50元优惠，到手价只需29.9元。

此外，李佳琦直播间也是陆薇常逛的：“直播间确实划算，虽然捆绑销售，量多，但是商家可以借此让利，我们可以自己找人买单。”陆薇告诉记者：“某品牌口红4支起买的价格是169元，到手每支才42元左右，但是单支购买就需要69元。”哪怕价格略高于代购，她坦言还是更愿意在李佳琦直播间购买，因为品质更放心。

据了解，今年“双11”，陆薇购物车里加购了2000多元的商品，谈起消费理念，她说：“现在比较注重性价比，刚工作存款不是很多，所以不会买很贵的东西，尽量物美价廉。”

30+宝妈 不囤货、不冲动，理智消费很重要

谢梦婷是一名年轻孕妈，今年32岁，在培训机构做钢琴教师。每年“双11”她都会加入“购物大军”，而今年消费方向和以往略有不同。

“今年11月宝宝就要出生，准备买的大部分都是和孩子有关的物品。”在谢梦婷的“双11”购物车里，加购了6000多元的商品，其中一台婴儿车价值2000元，占了三分之一。剩下的4000元包括尿不湿、棉柔巾等婴儿日用品，还有一些洗衣凝露、洗发水、消毒液等家用清洁产品，和自己相关的只有一件价值800元的羊毛呢大衣。

“今年就不打算在衣物、彩妆上多花钱了，即将生产，衣服干净舒适就好。”谈及消费习惯，谢梦婷告诉记者，自己的衣服不会买太贵的；宝宝的用品，更加看重质量和成分；对于纸巾之类的生活消耗品则更看重优惠力度；吃喝类的产品不会在网上购买，线下买吃得新鲜，也更放心。

谈及“双11”优惠机制，谢梦婷向记者吐槽：“现在活动太复杂了，各种预售凑单满减，自己很难算得清，差不多便宜一些就行了。”作为还在职场打拼的孕妈，她只想快速下单购买，不会花太多精力研究优惠活动。

今年是第13个“双11”，相比于年轻时的冲动消费，谢梦婷也逐渐变得理性：“不会大量囤货了，平时淘宝上各类活动就很多，基本上每个月都会有满减活动。此外，线下商家为了吸引消费者，也经常会做活动。”谢梦婷告诉记者，自己经常使用的一款纸巾在淘宝旗舰店优惠下来，基本和超市活动价差不多。

近几年，在“身经百战”后，谢梦婷对于“双11”的热情在逐渐冷却，她有着自己的宗旨：“不囤货、不凑单，按需购买、理性消费。”



CFP供图

40+男士 能比价、会凑单，淘宝界“华罗庚传人”

谁说消费男不如女？现年45岁的杨勇在一家中外合资公司工作，作为一名资深“剁手党”，他已经有18年的淘宝网龄。理工科出身的他，对数学计算非常擅长，每年“双11”总会发挥自己特长，将各种优惠机制、优惠券“物尽其用”，平日里家中大大小小的网购也都由他来操办。

今年“双11”，杨勇的购物车里可谓是五花八门：生活用品、品牌服饰、体育器械、书籍，样样齐全。“工作忙，没时间逛街，淘宝购物节省了很多时间。”杨勇告诉记者，购买的基本也是线下经常光顾的品牌旗舰店，品质各方面比较放心。

“品牌服饰相对于商场价格，‘双11’活动力度确实大，买的东西比较多。此外，还会一次性购买全年阅读的各类书籍。”记者看到在杨勇的书单里，有文学小说、投资理财、少儿科普等各类读物，有自己阅读的，也有孩子的学习用书。“在满足物质生活需求的同时，不能忘了精神世界也需要得到陶冶。”

谈及自己的购物经验，杨勇向记者分享：“有时一次性付款，反而没有单笔付款优惠力度大。两件衣服798元，如单笔结算，按满400元减50元活动，只能优惠50元，如果凑成两单400元结算，那么就可以优惠100元。”此外，每家店铺的优惠活动不一样，有的是满400元减50元，有的满200元减20元。“要善于把优惠力度相同的东西放在一类，跨店凑单，这样才能达到最大程度的优惠。”杨勇“理工男”的优势这时候得到充分体现。

今年的购物车里，杨勇加购了大约4000元的商品：“以往该买的都已经买了，除了一些必需品，不会再盲目消费。”杨勇说，受疫情大环境影响，自己的消费也更加谨慎，整体消费会更加重“安心”、轻“开心”。

本报见习记者朱芸

新闻延伸

“双11” 谨防5种骗局

“双11”预售已经开启，10月26日，江苏网警发布提醒，大家在购物的同时提高警惕，谨防被骗。

预售诱饵

不法分子以预购、限时购、预先降价等为诱饵，通过即时通信软件或手机短信发送包含木马病毒的链接。如果点开了，木马病毒就会植入手机窃取用户信息。此外，不法分子也会在预购活动中动歪脑筋，骗取消费者的定金。

虚假红包

有些红包点击领取时需要填写个人信息，或者跳转到不明网站，此类红包一定要谨慎对待，其目的很可能是获取个人信息，或通过钓鱼网站窃取银行系统随机发送的验证码。

信用提额

不法分子通常会冒充花呗或银行客服，谎称可以提升信用额度，继而以支付服务费为由，诱导网友扫二维码支付，从而实施诈骗。

刷单返利

不法分子冒充电商，在“双11”前提高店铺销量、信誉度、好评度为由，称需要雇人兼职刷单刷信誉。骗子为了骗取信任，开始会在约定时间连本带利返还，待网友刷的金额越来越大，骗子将以各种借口拒绝返款，甚至诱导网友继续刷单。

中奖免单

虽说中奖骗局已经老套过时，但每当它重出江湖时，总有人上当受骗。不法分子正利用网友的这一心理，在“双11”期间冒充网店，声称回馈客户搞中奖免单，把老骗局翻新，继续诈骗。

宗禾

南通市第四人民医院精神科学科带头人徐健： 他期盼人人拥有良好心态和健全人格 精神心理疾病可防可治

全的人格，不要说到精神心理问题就谈“病”色变，精神心理疾病可防可治。

工作以来，徐健始终秉持“理解、尊重、同情、帮助”的理念帮患者重建心灵家园。每当听到病人说“我觉得好多了”，他感到莫大的安慰。曾有一名自杀倾向的男性抑郁症患者独自来院就诊时，徐健发现该患者消极意念明显，极有可能出现自杀行为，为稳定住患者情绪，在长达4个多小时的时间里，徐健始终保持与患者交流疏导，同时紧急联系病人家属，最终使患者得到及时治疗，令家属十分感动。

“从医生到医院管理者，再回到医生，其实，我最享受的还是当一名好医生这个角色。”徐健坦言，自己的看病特点是细致耐心，对每名患者都要进行详细的问诊。曾有一名20多岁的小伙出现睡眠障碍，其实是吸食毒品造成的；还有一名14岁的小患者曾辗转多家医院就诊，最后在他这边才找到了病因……

自新冠肺炎疫情发生以来，徐健积极参与国家、省、市的各项心理防控工作，及时开通心理援助热线，进行相关培训……值得一提的是，他负责起草了南通市心理危机干预防控方案、心理援助

热线指导意见及新冠肺炎防控期间精神障碍诊治流程和路径等文件；他深入新冠收治医院及隔离点进行心理援助工作，作为省卫健委心理援助专家参与网络心理援助工作，积极进行心理防疫知识的科普宣传，为市民提供抗疫心理支持，产生了良好的社会反响。

近年来，徐健先后荣获江苏省第五届“百名医德之星”、南通市第二届医师奖；作为学科带头人，他负责和参与国家级课题、省市级课题10余项；先后获得江苏省新技术引进二等奖1项，南通市科技进步奖5项。

冯启榕



自1986年从青海大学医学院毕业后，徐健已经在南通四院从医整整36年：精神科病区、市心理咨询中心、医务科科长、院长助理、副院长，无论什么岗位，什么职务，徐健从未离开临床一线。作为南通四院精神科学科带头人、主任医师、硕士生导师，徐健坦言自己最大的心愿就是希望人人拥有良好的心态和健