

距今年“双11”还有十来天,无论你想不想,在这场狂欢中都难逃各种促销信息的轰炸——

消费者“双11”还得提防陷阱

一年一度的“双11”促销大战来了。面对越来越复杂的规则,参与其中的消费者不仅要“做功课”“抄作业”,还要忙着加群、拼团。与此同时,黄牛党、山寨店也在蠢蠢欲动。

攻略满天飞 惹人频怀旧

“今年跨店满减的优惠券去哪领呀?”周末,看着自己购物车已经陆续添加进来的十几种商品,小姚突然想起一个关键问题——平台宣称的满减优惠,印象中往年需要提前用购物积分去兑换优惠券,结算的时候使用。今年翻遍了页面,也没找到领优惠券的位置。

“目前不用领,到时候满金了会直接减掉。”发出求教信息后,小姚很快收到表姐这位“优惠券达人”的回复。她刚感慨了一句“还好,这样还挺方便”,手机又传来震动,是表姐补了句叮嘱,“提前一两天很可能会有大额券出来,满一两千减一百或几千减几百那种,有的话就领,和满减都可以叠加使用。”

“咋还有个大额券,提前放出来是放在哪里,要不要掐点去抢……”小姚感觉自己的脑袋又成了糨糊,将手机扔在一边表示放弃。经历了多年“双11”,对她而言,伴随“战线”抻得愈长,玩法也愈发复杂,要记的时间节点和新概念名词更是层出不穷。“其实这一次规则还算是简化了的,我印象中最复杂的是两三年前,组战队叠猫猫那会儿,定金膨胀、盖楼返现……页面宣传的到手价怎么也凑不到,想捡点便宜,需要花费大量时间成本。”

今年“双11”,小姚感受到最多的关键词是“攻略”。哪个东西怎么买更加划算,从十月中旬开始,各种比价表格就在满天飞了。和各平台比、和往年“双11”甚至“618”比,还要精确换算到每克、每毫升的价格……社交平台搭上“购买攻略”的帖子都有不错的阅读量。这些帖子,表姐也发来了好几篇,但密密麻麻的小字让她实在没有耐心细看。

体验感打折 囤货恐浪费

磨毛四件套、松下电饭煲、戴森吹风机……在格格的手机备忘录中,“待购名单”已经列了一屏,且还在不断添加。对她这种适应了“双11”玩法的买家来说,规则复杂程度并不是门槛,甚至通过加加减减拼凑优惠,可能还是一种乐趣。“最难克服的,是自己看什么都心动的情绪。”

作为独居青年,格格日常

消耗各种物料的速度本就不快。家里翻翻,还能找到去年的卷纸、前年的洗衣液,足够再用三年的粉底。“可是促销信息接连轰炸,只要看上一场直播,你总能挖掘出自己还需要补货的地方,如果不抓住机会就亏了。”

和格格一样陷入矛盾的年轻人不在少数,一边疯狂心动,一边努力收集残余理智,与自身的“仓鼠囤积症”做斗争。社交平台上,不少用户纷纷晒出家中库存图片,尤其是昂贵的美妆护肤产品,“就为了看直播的时候,摆在旁边提醒自己少买。”有个用户提问,自己的库存如果这次不买,能不能撑到下个“双11”?评论中上演花式劝阻,“醒醒姐妹,中间咱还有‘618’”“用不完的护肤品,终将会变成身体乳,你花那么多钱,最后都抹身上了不心疼吗?”

除了补充几个粘贴灯带、收纳抽屉、桌布桌垫等家居用品外,孙妍已经决定今年不再囤货了。“之前买的很多东西,还没用完就有点腻了,只想尽快消耗掉,体验并不好,那种‘每次多用点儿’的紧迫感,无形之中也造成了浪费。”

拼单求实惠 别找陌生人

同事朋友拼、同校学生拼、同城网友拼……相比于直接减钱,“双11”惯用的营销套路是走量,往往以足够多的中小样凑成买一送一、买二送二等套装。如果觉得用不完,又实在想要尝试,“拼单”这一购买方式近年来也被频频提及、愈演愈烈。

“我和楼上邻居一起拼娇兰的精华水,每人正好两瓶,都能用完。”彤彤妈妈表示,一些价格昂贵,又要买得多才划算的商品,她会考虑拼单。但目前找来找去,也只拼成了一单。“因为我只打算和认识的人拼,见面好商量,否则太容易产生纠纷。”

以“拼单”为关键词搜索,记者发现不同平台都有大量的话题、群组可供加入。身边找不到熟人拼单的网友们纷纷拉帮结伙,宣称可以通过二手平台交易、可邮寄等,以扩大能够拼单的范围。

然而细看讨论,会发现其间风险重重。例如,有人要求参与拼单者提前支付定金,跑单不退。“很多热门促销产品未

必能抢得到,如果买都没买到,又不愿意给人家退钱,到哪儿去找呀?”彤彤妈妈质疑。可如果不付定金,万一买到了货,参与拼单的人又反悔不要,就只能购买者自己硬着头皮去消化了。

此外,发起拼单者在算账时,基本都是按商品标价算钱。“实际上合并付款,跨店铺的平台满减都没有计算在内。”有网友反映,不少“双11”的职业黄牛,会靠拼单来赚差价。“更何况,对方寄来的产品是真是假,质量怎么保证?真的很难相信一个根本不认识的人。”

官方不保准 谨慎辨山寨

大促期间、推广之余,不少博主还会出来打假,其对象是电商平台上的一些官方旗舰店。可能人们没有意识到,在官方旗舰店往往也会买到原本想买的那款产品的山寨版。

“收到货我就发现,不仅颜色和之前推荐图片上看的相差甚远,还有出水不畅的问题,外包装看着却几乎一样。”网友小果发帖称,自己在某官方旗舰店购买了一款眼线笔,再三追问客服,才发现只是国内厂家的同名产品,与“种草”的那个外国品牌没有关系。

业内人士告诉记者,知识产权具有地域性特征,海外品牌进入中国市场时,需要在我国注册本地商标。并不是在国外拥有了某个商标,在中国就能自然拥有。

那么,如果先于尚未进入国内的品牌抢注本地商标,商家即可向电商平台提供商标注册证或商标受理通知书,从而注册品牌旗舰店。被抢注的品牌后续如果想要入驻国内电商平台,就得换成别的名字才行。

记者发现,由于商标抢注造成的“品牌迷惑”在电商平台十分常见。虽然这些山寨店看上去钻了漏洞,但于现行资质流程而言并不违规。询问客服,通常也会对出身如实相告,如无实质性的质量问题,是不能称为假冒产品或虚假宣传的。消费者如果不想被蒙在鼓里,购买前需要了解目标品牌有无在国内开设官方旗舰店,准确名称叫什么,以及查看店铺的企业资质相关信息,再作出具体判断。

据《北京晚报》

省市监局会同省消保委发文规定 实体店也应“无理由退货”

晚报综合消息 近日,江苏省市场监督管理局会同江苏省消保委以规范性文件形式发布《江苏省线下实体店无理由退货规定》,秉承政府倡导、企业自愿、承诺即受约束的原则,在江苏全面推动线下实体店购物无理由退货承诺,给予消费者充分的选择权和“后悔权”。

无理由退货在网络购物中早已司空见惯、深入人心。然而,在线下实体店购物,除非商品本身存在明显质量问题,否则消费者无法退货。虽然一些线下实体店也常常喊出“7日内无理由退货”的口号,但大多是作为一种招揽顾客的促销手段,缺乏法律及政策层面的支持。

俗话说,退一件货相当于留一线客。落实线下实体店购物无理由退货规定,不仅有助于解决消费者线下购物退货难、索赔难等问题,也释放出商家的诚意,增强了

交易互信度,有利于扩大市场空间,拉动消费增长。此次江苏出台的相关规定在一定程度上弥补了保障消费者权益的政策短板。

线下实体店购物无理由退货,体现的是消费者权益至上的理念,也是提振消费信心的重要举措。从长远来看,随着线上线下一体化的融合发展,以及全国统一大市场的推动形成,未来“线下无理由退货”或将成为实体店的“标配”服务。但如何把好事做好做优,还需要利益相关方的共同努力。

实施线下实体店无理由退货机制并非仅是消费者与商家之间的事。作为重要主体,生产企业也应加入无理由退货队伍行列。各地应探索建立生产与流通同步、线上与线下同步的“厂商一体化”无理由退货机制,从终端商贸企业向源头生产企业延伸,实现高质量产品与高质量服务双提升。据中江网



试验二十号C星

29日9时01分,我国在酒泉卫星发射中心使用长征二号丁运载火箭,成功将试验二十号C星发射升空,卫星顺利进入预定轨道,发射任务获得圆满成功。试验二十号C星主要用于空间环境监测等新技术在轨验证试验。这次任务是长征系列运载火箭的第445次飞行。

新华社发

更俗剧院

张译、王俊凯主演《万里归途》
李冰冰、冯绍峰主演《平凡英雄》
刘烨、韩雪主演《钢铁意志》

11月6日19:30——话剧《共产党宣言》
11月20日19:30——《笑傲江湖》经典武侠影视音乐会
11月26日19:30——黄梅戏《红楼梦》
11月27日19:30——黄梅戏《女驸马》

扫二维码关注更俗剧院微信公众平台,获取更多电影演出信息。
更俗剧院新官方网站 <http://www.ntgsjy.cn/>
售票热线:85512832 服务监督:85528668