

关注电商年中大促(上)

# 云逛店沉浸式看直播 买买买停不下来

## 电商年中大促来袭 花样刺激下消费更需理性

如今,网上逛店成了很多人生活中的一部分,尤其是女性,搜索、比价、秒拍、购物更是闺蜜们的聊天日常。电商的促销活动那么多,产品的创新升级那么快,购物车里总有几件物品等待付款。进入6月,电商的618年中大促齐齐开启,各种花式促销中,你也加入买买买的大军了吗?买买买之后,买到不合心意的商品又如何处置?从今天起本报记者持续关注电商年中大促中的购物大潮。

□文/图 本报记者 刘文静 方小北



■赵女士一次网购了4双鞋子。



■进入6月份,各快递投送站的快递明显多了起来。

### 促销花样多 网购不停歇

从5月份发布促销内容到6月初“开门红”战报,几家主流电商的618促销内容和战绩都彰显出了和这个夏天相匹配的热情。电商的各种买赠、满减,以及宣传中的“一降到底”吸引着不少消费者囤货下单。

网购大军中,有不少人淘到实惠满心欢喜。“我最近换了个空调,新机降价,还有以旧换新的补贴,比原来预想的少花了2000块呢。”刚刚退休的张女士昨天高兴地说。

市民张先生的儿子正是活泼好动的年纪,张先生也很愿意陪他一起去户外活动,感受大自然的美好。早就相中了沙滩椅、帐篷等装备,趁着电商的大促也下了单:“现在咱们石家庄的环境改善了很多,周边有不少适合一日游休闲的场所,物流显示本周五就能到货,正好可以周末带着孩子出去露营,我想给他一个幸福快乐的童年。”

因为促销优惠而凑单、囤货的消费者也大有人在。比如,某电商平台推出了满300元减50元的活动,在教育行业工作的汪静想给上小学的儿子买件防晒衣和凉鞋,相中的货品分别是149元和125元,结账的时候,平台提醒再买26元,就可减50元。平台的服务实在很“贴心”,既推荐相近数额的商品,也会推荐与购买商品相关联的商品,比如买了猫粮就会推荐猫零食、猫玩具、宠物衣服……反正都是你感兴趣的货品。“每次凑完单后发现,50元的平台满减优惠的确是享受了,但肯定不会是恰巧花了300元,超预算是肯定的,甚至多凑出一个300元的时候也不少。”汪静笑着说。

根据今年3月份中国互联网络信息中心发布的第53次《中国互联网络发展状况统计报告》显示,截至2023年12月,我国网络购物用户规模达9.15亿人,占到了网民整体的83.8%。商务部今年2月发布的信息显示,2023年全国网上零售额达15.4万亿元。网购真停不下来。

### 带货主播多 购物挺欢乐

晚上临睡前,30岁的小文常常看会儿自己关注的服装穿搭主播的直播。这段时间主播在推618的活动,T恤+休闲裤打6折,小文看到后很痛快地下单买了一套。“我很喜欢这个主播,她平时主要讲日常穿搭,上下装

怎么配,什么样的服装配什么样的帽子和鞋,讲得特别实用,卖的衣服也实惠,我买了多次了,算是铁粉。”小文笑着说。

像小文和一样,网购已经成为不少人生活中的一种休闲方式。市民丁女士告诉记者,每天休息前,她习惯了看会儿手机再入眠。以前都是在手机上看看小说,现在是浏览购物网站或者看直播,看到心仪的物品就会忍不住下单。

在当前的大数据背景下,信息的高关联度也促进了个性化的消费。在某写字楼工作的李欣说,他在搜索引擎上搜索过某种物品的评价,然后就有短视频平台频繁向他推送类似物品,本来就是自己感兴趣的东西,每次刷到都会多看一会儿,刷来刷去就忍不住下单了。

现在各类应用基本都有购物功能,尤其是短视频类的社交平台更是吸引了大量市民浏览,这类平台的广告植入量巨大,再加上各类卖货主播的联袂发力,有的贩卖实惠便宜,有的贩卖品类丰富,有的贩卖情怀,有的贩卖焦虑,消费者的购买欲很容易就被调动起来。在媒体工作的赵珍通过社交平台一口气下单了4双鞋子:“一双渔夫鞋、一双运动鞋、两双软底的豆豆鞋,颜色不一样,打算搭配不同的衣服穿。”

网上购物还能“为情绪买单”。李女士说,她常常会在心情郁闷时网上逛店:“我平均一天能‘云’逛两个小时,本身逛网店这个过程就是一种转移注意力平和情绪的办法,心情不好的时候浏览的时间就相对更长一些,然后为那件一直很喜欢又舍不得买的衣服下单后,感觉心情会好起来。”

### 支付太方便 花钱没感觉

在买买买不停歇方面,新入职的“00后”职员阎蕾也深有同感:“我比较胖,但是由于工作压力大,又特别喜欢吃零食,通过零食来解压,平时比较关注低卡的食品,就总能刷到那些号称饱腹感强,好吃不长肉的零食,关键是这些东西还都不算贵,看着看着就想下单了,不少产品还是0元支付,不知不觉中就下单了。”

阎蕾说的“0元支付”当然不是不花钱就能买到东西,而是很多电商推出的“先吃后付”“先用后付”服务,这种服务实际上是下单后收到货,消费者点击确认收货,商家再扣款;如果不点击确认收货,商家也会在一段时间后

自动扣款。

在支付的便利化方面,金融科技已经让“无感支付”深入生活,比如很多车载ETC已经开通无感支付功能,你开车进停车场,一进一出,车费自动扣除。电商的支付也越来越“无感”,开通小额免密支付,点击下单,自动扣款;开通“0元支付”,不用支付先收货。而且,各种贷款购物、分期付款、打白条等支付方式也让消费者的下单变得更加方便。

“我一般只有在被通知还信用卡、花呗的时候才会认真思考一下,我怎么花了这么多钱?我都买什么了?”刘女士的花钱感触代表了很大一部分网购爱好者。

除了支付便捷,物流和退换货的服务升级也在一定程度上助推了消费者的消费随意性。比如618期间,有购物平台推出了“只退款不退货”服务,对于质量有瑕疵、价格在100元以下的商品直接退款,不用退货,下单就更容易冲动了。

### 买买买太多 成瘾亦不健康

为什么总是忍不住网上“买买买”?权威媒体调查显示,有超过半数的受访者直言是有活动“不买亏了”的心理在作祟;接近半数的受访者感到直播容易让人冲动消费。而一旦买买买的频率增加到一定程度,就有网购成瘾的嫌疑。

河北师范大学教育学院魏曙光副教授评价说:“很多人会把购物当做一种减压或者发泄不良情绪的方式。由于网络购物的快捷性,相对于传统购物,网络购物会更容易带来快感。但在不良情绪下购物实际上是一种不太恰当的行为。一旦网络购物出现以下情况就可能达到了成瘾的程度。比如:不买就感觉不舒服,无法控制购物行为;因为购物而放弃生活中的其它重要活动;因为沉迷于购物给自己带来了工作和生活上的问题等。避免网购上瘾,可以尝试以下方法来增加自己网购的不方便性:专门安排出每周特定时间进行网购,其它时间不要网购;可以将想要购买的商品放入购物车,冷处理一周后再下单;卸载自己手机上的购物App,需要购物时再安装,购物后再卸载。还有一个最重要的方法,就是让自己的生活充实起来,多运动、多社交、多读书,有意义的生活也会降低网购的意愿。”