

商家卖货难觅直接打折,预售模式“坑”不少

# “双11”抢购前,这些“套路”要看清

“双11”快到了,与往年主要靠拼手气、拼网速的玩法不同,今年“双11”期间,“剁手党”们要想买到物美价廉、心仪已久的产品,还要比拼智力、体力。网友们登录天猫、京东、网易严选等APP或网店发现,今年众商家促销活动的内容纷纷推陈出新,规则更加复杂。例如预售、定金膨胀金、各类满减红包、直降红包、返现券等优惠券以及7天或30天保价政策……网友们纷纷吐槽:“简单粗暴的直接打折活动已经很难见到了,买个百十元的东西,得花几个小时研究各类规则”“没有‘奥数’功底已不敢应战”。



## 商家预售模式“坑”不少

电商促销时段疯狂刺激的购物行为,被戏称为“剁手”。然而,今年促销规则越来越复杂,不做足功课,很难获得较大幅度的优惠,想“剁手”并不容易。记者发现,今年一些商家新推出的“预售模式”,因公示的规则不明确,因公示的规则不明确,引发消费者集体吐槽。

消费者王女士说,往年把喜欢的产品放入购物车,等到“双11”零点,迅速下单、支付即可。今年玩法不一样了,第一波预热活动是预售,参与之后才发现简直全是“坑”,各个商家做起了“预售”,不仅规则难懂,而且设置了很多限制。

第一个陷阱是预售的商品必须单独购买,无法合并订单,获得优惠幅度并不如想象的大。王女士看到“双11快乐、定金最高翻五倍”的促销链接,点击后进入全球狂欢节页面,里面显示内衣预售,定金1.5倍起。其中,她常购买的品牌在促销,里面分为3个主会场,分别是“双11”尖货预售、“双11”精选套装会场和“预”享3倍惊喜尖货降活动。她需要购买的内衣在不同活动里,放入购物车后被生成不同的订单,一直无法凑够所需要的满减金额。想要得到优惠,需买一些并不需要的东西“凑单”,实际上并未省钱。

第二个陷阱是用“券”限制多,既不明示也不同意退款。最“坑”是预售的“满599元减100元券”,需要网友支付9.9元购买。商家设置的限制太多,完全超乎想象。例如,此券只在预售的款式才能用,可选择品种极其有限,

咨询后商家才告知,券只能买同款产品、同颜色、同型号才可以使用。该券已售出2677件,有276条点评,负面评价居多。有网友质疑商家虽然在售券页面未写具体使用规则,但却强硬地写明“不支持退货退款”“买家若误删优惠券,本店均不做任何赔付处理”。还有网友反馈称:“看主页上宣传支付尾款可用优惠券,于是预售款按照规则凑到了满减100元的,然后咨询客服被告知这个优惠券只支持‘单笔且同色同尺寸同款’满599元。严重误导消费者,博取眼球,让人坠入陷阱”“花9.9元买的券我宁愿不用了,也不想连续跳坑”。

也有不甘心的消费者。名为小雨的网友则表示,“太冲动,没有看清就买了,花钱换来的优惠券不能在一个店里面合并付款用。买了不能浪费,建议大家就多买几件,然后,留下需要的,其他的到时候退货。按规则优惠券是平均的,就算买了4件,退三件,比起退货邮费,也是划算的,商家坑人在先,就不要怪消费者这么做了。”

第三个陷阱是优惠券限制人数,又公布名单,过程不透明。例如,商家规定前300件定金翻3倍,如定金25元当作75元使用,尾款只需付173元即可得到价格248元的某产品。王女士质疑说,“我购买25元定金,然而并不确定这笔钱能获得多少实惠。如果‘双11’时,参加活动的产品不是心仪的东西,或优惠力度不如预期,我只能放弃购买,这定金就打水漂了。”

## 红包种类繁多记不清用法

“双11”网购攻略、囤货清单、“剁手”指南,没有“奥数”功底不敢应战。资深“剁手党”小萌发现,原来打折、抢红包,最复杂也就是领满减优惠券了,现在预售不说,各种红包的种类已经记不清名字和用法。

网上,传统的“红包”已经变身成为全球狂欢红包、火炬红包、群战队红包、品牌狂欢城红包和线下AR红包5种。其中,火炬红包最多每人可点亮

100个,火炬红包又分为普通红包、稀有红包和传说红包,普通红包金额随机,稀有红包最高111元,传说红包最高1111元。小萌感觉简单算术不能解决问题,想要货比三家没有点奥数功底都无从下手。例如,某品牌音箱在淘宝上算后价格为499元,而且需要先交定金25元,可抵75元用,“双11”当天才能抢;京东上看,发现领优惠券直接减70元,第二天可送货。

手机和电脑比价则更为复杂。5.5英寸1080P全高清屏、4G内存32G存储、八核处理器、1200W+200W后置双摄像头……某产品天猫和苏宁易购满减50元后,最后到手价格为1249元。国美没有价格上的优惠,而是送数据线、USB小夜灯、自拍杆还有手机支架等物品。相比之下,京东除了满减30元外,还享受下单减50元的优惠,最终为1219元。

## 限时促销并不在保价范围

京东承诺的大家电30天“保价”条款规定得比较细,很多消费者没有认真看,误以为只要降价都可获赔。但实际情况是,拿到降价差额非常难。

近日,有网友反映,购买的空调产品降价300元,京东不同意按照保价承诺退款。“双11”将至,购买的产品降

价了,能自动获赔价差款吗?

记者致电京东客服人员咨询。对方表示,首先所有的保价都不会自动赔付,需要消费者申请,并按照流程操作,再由工作人员审核通过;其次,限时促销是不在保价范围的,例如5000元的产品4700元限时促销,这个差价

是不负责退款的;第三,一些图书、百货的满减活动,例如满200元减100元或者满100元减30元等都属于“返现金”活动,也不在保价范围;第四,有些活动赠送“东券”和“京券”,这两者也是有区别的,“东券”不在保价范围,而“京券”在保价范围。

## 官方提示:去年六成投诉直指“不实促销”

此前,国家发改委曾在《2016年“双十一”网购节综合信用评价报告》中写道,“双十一”网购节真打折已成共识。前些年纯粹打着“降价促销”旗号实际加价销售的商家行为基本杜绝。整体来看,各电商平台的大部分商品都在“双11”网购节期间采取了低价销售,即使是畅销

商品,也都参与了让利促销,过往曾被质疑过的“甩尾货”等现象今年基本不存在。不仅折扣真实,降价幅度也再创新高。

去年,国家发改委受理涉及“双11”网购节的投诉案件中,促销优惠不实是消费者投诉最为集中的问题,占比62%,主要包括优惠条件限制

多、优惠承诺不兑现、保价承诺不保价等。“双11”网购节促销中,存在一部分商家的优惠“暗藏陷阱”现象,比如限制使用地区、限制使用时段、限制叠加使用等,未能真实、全面地向消费者介绍相关优惠信息,引起消费者误解,造成损失。

(据新华网)