

假折扣?新套路?

## 解析网购『捡漏群』『羊毛群』

几十元的运动鞋、几元的微波炉、几毛几分的零食、化妆品,甚至还有0元购,不是山寨货,都是响当当的大牌!近段时间,各大社交网站、App上出现了一大批以超低折扣商品为卖点的“捡漏群”“羊毛群”等。这些真如他们所宣称的那么神奇吗?

折扣“诱人”:  
各种“捡漏群”新涌现

近日,不少消费者反映在各大社交网站、App上出现了一大批以超低折扣商品为卖点的“捡漏群”“羊毛群”等,群主、主播们无不宣称在群里能买到巨大优惠的名牌产品,比如几十元的运动鞋、几元的微波炉、几毛几分的零食、化妆品,甚至还有0元购物机会。宁夏银川市市民孙朋说:“类似内容看多了,还真蛮动心的。”

打开某知名问答论坛,在产品推荐等类似问题下,可以看到不少“捡漏群”“羊毛群”的回答,这些回答呈现模板化倾向。开头或亮明自己收入不高,通过捡漏买到优质产品,或斥责其他“垃圾”群;文章中会插入多张付款图片作为背书,末尾则会通过问答形式解答诸如群内为何禁言等问题。

短视频平台上也有类似推介。“进来的兄弟们可以看我的付款截图啊,你点进去就是旗舰店,不是假冒产品,想学的扣6,人数够了我就教学”……在某知名短视频平台上,类似直播并不罕见,当人数达到一定热度后,主播们会神秘兮兮地放出二维码截图,“只有5秒,手慢无”。

一些人还被同事、朋友拉进类似“优惠群”里。“工作中认识的一个朋友将我们拉到一个群里,里面每天都会推荐某知名电商平台的产品。”北京市民周鼎说。



诱人”的折扣

新华社发 程硕 作

营销返利:  
想捡个漏不容易

通过多种方式,记者先后跟进了10余个类似“优惠组织”,发现这些群一般呈现两大类形式,一种属于传统意义上的社交软件群,如QQ群、微信群,群里每天会发布多个优惠信息,有些还可以让群主帮助找心仪的优惠产品;另一种则是公众号、企业号或个人好友,通过搜索或互动查找优惠产品。

记者潜伏多个群近两周发现,这些群推介的多是高折扣不知名产品和折扣不高的品牌产品,尚未买到0元购和巨额优惠名牌产品,而对于手机充值卡等“硬通货”,记者咨询得到的答复都是没有优惠。

“买一些小物件时能帮上忙”“有优惠,但都不高”“开始还兴冲冲每天刷,现在没动力了”……孙朋等数十名受访者同样表示很少见到巨额优惠。

“这些优惠券群其实都是营销返利,即顾客购买了使用优惠券的商品后,发送优惠券者——群主可以获得佣金。”某电商平台营销经理赵学兵说,这是近段时间新兴起的一种网络营销方式,商家主打口碑传播、市场下沉,将营销经费让利给个人,但也不排除先涨价再打折等“假优惠”。

“在相关营销返利平台上,每个人都能找到优惠券,你也可以和他们一样拉个群、建个公众号,其实就是全民带货。”在赵学兵指引下,记者注册了某知名电商平台返利账号,进入返利营销页面后,顶部有搜索栏可以搜索商品,推介商品下都标注着优惠金额和返利数目,点击商品图片上的“立即推广”按钮后,就会生成推广链接。

网名为“橙子”的优惠券群群主说,他们每天会花费大量时间在多个返利平台寻找合适商品,同时研究平台优惠规则,“很多人没时间也不愿意研究这些,我们就挣个辛苦钱。你们得实惠,我们挣佣金,大家双赢。”

少点套路:  
网购能否别复杂

对于“捡漏群”“羊毛群”这一网购新生事物,有业内人士表示这是互联网零售的又一发展趋势,有其存在的合理性,但也有消费者表示类似事物让互联网购物越来越复杂,期盼少一些套路,多一些真诚。

“近年来下沉市场、挖掘更多用户资源已成为互联网零售业的发展趋势。这些应运而生的优惠券群其实就相当于短视频主播带货,带货质量肯定有好有坏,顾客是享受便捷优惠还是被宰,关键还要自己甄别。第三方软件也应加强监管,避免有些人借此搞欺诈。”赵学兵等业内人士认为,类似优惠券群只是一种销售形式,没有好坏对错之分。

也有人认为优惠券群等“全民带货”销售形式应适度。互联网招聘平台工作人员庄盛说:“近年来很多大学生简历会出现类似互联网实习、工作经历。门槛低的‘全民带货’一方面确实提供了就业机会,但也要警惕让年轻人产生赚快钱和远离实体业的想法。”

“大数据杀熟、价格歧视、越来越复杂的玩法……现在互联网购物真是套路满满,让网络购物从使人愉悦变成身心俱疲。”周鼎等消费者则对类似优惠券群不太满意,认为这是近年来互联网零售越来越套路的又一表现,期盼电商平台及相关部门能多一些真诚。“优惠有一说一,不要弄一些玄乎的概率抽奖或绕来绕去。” (据新华社)

张居正



熊召政 著

金学曾刚听完监正的具禀,还来不及指示,衙门堂役又来报告说宝通禅寺的无可禅师前来拜会,人已在门口候着了,问他见还是不见。金学曾心里头嘀咕了一句:“眼下都是烈火熏上梁的时候了,这老和尚跑来凑什么热闹。”嘴上却说,“哦,无可禅师来了,快请,快请!”堂役领命而去,趁这空儿,金学曾对监正布置说:“国有国法,学有学规,先把带头闹事的揪几个出来,张榜训诫,若再敢乱来,干脆开除几个,处理这种事情,决不能心慈手软。”

“可是……”监正欲言又止。

“可是什么?”

“闹事儿的不是一个两个,如今的糜膳生员个个都是刺儿头,法不责众啊!”

“什么法不责众,”金学曾皱着眉头斥道,“常言道,走脱了大猫,就该老鼠成精了,你如今赶紧把大猫请回来。”

“什么大猫?”监正迂板地问。

“大猫,大猫就是你为朝廷办事的忠心。”

说到这里,金学曾听得门口响起窸窸窣窣的脚步声,知是无可禅师到了,便对监正说,“你赶紧回去,学校里若闹出什么大事来,我拿你是问。”

监正诚惶诚恐退了出去,在门口同无可禅师打了个照面。监正平常喜好说佛谈禅,每每去宝通寺参谒,这会儿却没有心思向无可禅师讨教性命圭旨,只举手行了一揖,便匆匆挪步而去。无可禅师看他神色有些不对头,正自纳闷时,金学曾已迎出门来,满面春风打招呼:“久闻老和尚大名,一直想去宝通寺拜谒,却听说老和尚游脚去了,几时回的?”“四天了。”

无可禅师说着,随金学曾进了值房。金学曾的大名,他早有耳闻,但一直未曾见过。眼下两人对面坐着,无可感

觉到这位循吏尽管表面上温文尔雅,但骨子里却有着一般子桀骜不驯的泼辣劲儿,便暗自忖道:“难怪这人能得到张居正的赏识,从他身上,倒可以看出几分张居正年轻时的精神气儿。”正琢磨着如何开口说话,却见金学曾捧了一只茶杯递给他,言道:“今日天气太热,看老和尚一身衲衣,都汗湿了,这是一杯摊凉了的苦丁茶,请老和尚喝下去,既解渴,又解暑。”

“多谢了。”无可接过茶杯浅饮一口,只觉一股子浓涩浓涩的苦味透入心脾,遂道,“金大人,听说你是一个不尚空谈,却能够办实事,做大事的官员,老衲今日登门拜访,实有一事相求。”

“老和尚不说,下官也猜着了,”金学曾浅笑一笑,他早知道无可与何心隐是好朋友,心中已猜准他是为何心隐被拘一事而来。但他不肯贸然点破,只是言道,“听说老和尚平生足迹不入官府,你既然破例,肯定是有要事。”

“老衲为何心隐的事而来。”无可爽直言道。

“是啊!”无可叹道,“前天夜里,何心隐来宝通寺拜会老衲,出门即遭逮捕。老衲想问学台大人,何心隐究竟犯

了什么法?”

无可虽然慢言细语,但话风中已露出明显不满。金学曾支吾道:“何心隐隐关在抚台衙门大牢里。”

“这个老衲知道。”

“官府从不会平白无故地抓人,既然抓了何心隐,就一定是何心隐触犯刑条。”“他触犯什么刑条?”

“这个嘛,待我问过抚台陈瑞大人,再转告老和尚,你看如何?”

无可长吁一口气,说道:“金学台,你也不用绕弯子了,老衲刚从抚台衙门来,陈瑞大人让老衲前来找你。”

“陈大人让你来的,他怎么说?”

“他说,何心隐人关在抚台衙门大牢里,但他犯的是学案,谳审由你金学台负责。”“陈瑞这个老滑头,遇事就推卸责任。”金学曾心里头骂了一句,嘴上却道:“陈大人说的不差,何心隐犯的是学案。”“犯了什么学案?”

“他利用各地书院的讲堂,大肆鼓吹无父无君的歪理邪说,言词间每每辱骂朝廷,讥刺当道政要。他的所作所为,比照《大明律》条例,叫蛊惑人心聚众滋事,犯此条者,重者可以大辟,轻者也得流徙口外。”