

“双11”盛宴上半场开启 复杂规则难坏“尾款人”

“11月1日0点,“囤货党”“养生族”、美妆爱好者等各种消费群体纷纷涌入天猫、京东等电商平台。疫情给经济造成严重冲击,但也充分展现了数字经济的活力。作为年度消费大戏,今年“双11”购物节更被寄予厚望,成为消费者、电商巨头、品牌、实体店等各行各业积极参与的消费嘉年华。值得注意的是,人们在“买买买”途中,仍要避开不少商家、平台“乱花渐欲迷人眼”的套路。

倒计时开始

11.11

1 “双11”消费力再创新高

“买到凌晨1点多,接下来一个月要‘吃土’啦。”大学毕业两年的白领章女士积极参与了今年的“双11”。在11月1日到来的前几天,她就提前和闺蜜研究好了今年双11的“剁手攻略”。

“0点没付定金的先刷一波抢购,再把之前付过定金的订单付尾款。等第一波抢购高潮过去,再打扫‘战场’,看看有没有之前没注意到的。”章女士说。

根据经验,她每年固定需要购置的冬装、护肤品和健身装备等,在“双11”期间还是能比平日里便宜不少。

周日一大早,“清空购物车”“今晚好忙”“冲啊尾款人”等众多与忙碌的“双11”首日有关的词冲上微博热搜前十名。

天猫数据显示,开场1分钟,阿迪达斯成交额超1亿,耐克紧随其后超1亿。随后,科沃斯、巴拉巴拉、百雀羚、全友家居等国货品牌也争相破亿。1日开场前2小时,就有百个品牌成交额破亿元。

京东方面,11月1日消费者的购物热情也空前高涨,预售订单额同比大增108%。

在凌晨付完尾款后6分钟,家住中国最北端黑龙江漠河的荣女士就收到了此前在京东预订的口红。0点下单后,成都市武侯区的一位消费者仅等待11分钟就收到了在天猫“双11”购买的蚊香液。

“睡前下单、醒来收货”“躺着下单、开门收货”……在技术助力下,“双11”的物流配送时效性和服务体验不断刷新人们的认知。

2 规则复杂程度有增无减

经过十多年的发展,“双11”在消费品丰富程度、物流体验等方面不断升级。不过,商家在优惠条件、规则设置上却花样翻新,复杂程度有增无减。

“总听朋友说在直播间买东西,也尝试过点进直播间,可是主播忙不迭地推销了半天,我根本没搞明白怎么购买。”对“双11”规则有些摸不清头脑的消费者季先生告诉记者。

“在直播间里买东西,抢到了还不算完,你还得备注一个暗号,

如果忘记备注,那承诺赠送的高额赠品就没有你的份。”季先生说。

与季先生有类似苦恼的消费者不在少数。一位喜欢在购物节给家里囤货的消费者告诉记者,今年“双11”,她没少在令人“头秃”的比价算数题里纠结。比方说,同样是一盒牙膏,两个品牌的销售策略分别是“20块钱一盒,买一送一”和“29.5块钱一盒,现在六五折,如果消费满100元,再返还20元购物券”,到底买哪家更划算?“实在算不清楚,看起来好像哪个都很划算,最后只好

闭着眼睛选一个。”她说。

比价不容易,想要获得平台的额外优惠,也要花一番工夫。

与去年“盖楼”玩法类似,天猫“双11”今年又推出了新玩法,用户均被邀请在线喂养一只只有才艺的喵星人,还能同好友的猫组队与其他队伍同台PK,赢得购物津贴。除了淘宝,其他电商平台也推出了优惠活动,例如拼多多的组队赛车和京东的组队摆摊等。

“想要省钱就得多花时间,没有白来的优惠。”去年参与了天猫“盖楼”活动,今年没有再在任何一家平台参与这类活动的市民郭先生说。

3 “佛系”买家错峰购物

今年天猫“双11”最大的变化是提前开售并延长售卖期。今年天猫“双11”设置了两个售卖期,11月1日至3日和11月11日会有两波售卖。京东零售集团平台业务中心负责人韩瑞此前介绍,“2020京东11.11全球热爱季”从10月21日正式开启,11月11日截止,为期22天。

售卖期延长,一定程度上缓解了消费者的冲动购物。“1日当天买了一些急需的、家里必囤的东西,有些没来得及买的,可以再考虑几天,等11日再买。”不少网友分享新的“剁手”经验。

也有一些消费者选择“佛系”购物。“今年‘双11’我状态不对了,往年动辄几十个包裹待收,今年却

没什么可买的。”市民唐女士说。

经历了多年的“双11”,商家和平台历年沿袭的一些固有“套路”,也让一些消费者却步。

最为常见的是先涨价再降价。“终于等到了双11,赶紧打开购物车,突然发现自己之前收藏的产品涨价200元,各种满减、领券之后,也未必便宜多少。本想薅平台羊毛,结果差点被薅,还是商家套路深啊。”网友海港说。

(据《北京日报》)

张居正



熊召政 著

“芙蓉液,”掌柜的说着从酒柜里抱起那只雕花大面爵,“这是御酒房刚从民间觅得的秘方酿成的,主要的原料是莲花,既清香,酒味儿还挺浓的。”

“好,你且给咱们一人斟一小杯来。”

隆庆皇帝生前喝酒是海量,他的儿子朱翊钧得其遗传,一闻酒味儿就心荡神驰。今天他很想痛饮,但在两位母后面前不敢造次,他端起面前刚刚放好的象牙杯,品了一口芙蓉液,说道:“酒味儿太薄。”

李太后睨了他一眼,哂道:“尝尝是个意思,你还真的想学武宗皇帝爷,弄到‘醉皇帝谁奈我何’的地步?”

“儿不敢。”朱翊钧脸一红,赶紧收敛了。

这时,掌柜的掇出第二道菜来,一盘雪白雪白的豆腐,配了几片切得极薄的玉兰片。

“这一看就是豆腐,里头未必也有机关?”李太后笑吟吟地问。

“太后娘娘尝尝便知。”

“姐姐,你先尝。”李太后恭请陈太后。陈太后道:“不必客气,一起尝吧。”

盘中的豆腐看上去都成块儿,但因为太嫩,筷子一挑就烂,三人只得用羹匙舀来吃。陈太后吃饭素来精细,她舀了一小块豆腐放在口中,感觉鲜腻到极致,用不着咀嚼,只舌头轻轻一抿,这豆腐就滑下了肚。食管里留下一种清凉的感觉,她好生诧异,便问:“冯公公,这是什么豆腐呀?”

“画眉的脑髓。”冯保答道,“一只画眉的脑髓大概比一滴露珠还少。”

“那这盘豆腐要多少只画眉的脑髓才做得出来?”

“大概两千多只吧。”

“哎呀,真亏人家想得出来。”

说话间,第三道菜也端上了桌,是一盘细若松针的绿茸茸的青菜,这回不待主子发问,冯保主动介绍:这菜叫雪龙须,采自西域昆仑山的千仞雪壁之

上。以每年十月采撷为宜。这雪龙须有一个特点,就是任何时候都保持碧绿的颜色。因昆仑山常年风雪漫无路可走,采雪龙须的人十去九不回,不是被冻死,就是被雪崩压死。惟其如此,雪龙须的价值才大大超过银子,一斤银子只换得回一两雪龙须。

听冯保这么一说,三人大为惊奇,一盘雪龙须,不一会儿也被吃得光光的。

最后上来的是汤——说是汤,其实是一碗透底儿的清水,热气腾腾地盛在蛋青色薄胎大碗里。朱翊钧用汤匙舀了一点试试口味。

“怎么样?”李太后问。

朱翊钧咂着舌头说:“看似清水,其实鲜美得很,大伴,这汤又有什么讲究?”

“这是用雄鲤鱼制作的,”冯保眯眼儿瞧着薄胎大碗,说道,“这道汤用料虽然普通,但做工却很特别,先取一只瓦罐支在明火炉上,里头放的是清水。瓦罐顶上有一根绳子垂下来,下端安一只钩子。待瓦罐里的清水煮沸,厨师就将一条活蹦乱弹的雄鲤鱼提起,用钩子钩住鲤鱼的尾巴,让它的头对着瓦罐,鱼嘴隔滚水大约一寸距离。瓦罐里的热气冲上来,鲤鱼烫得难受,扳动之中,嘴里便会有涎水滴出。须知这涎水是鲤鱼

的命汁儿,若不是遇热扳命,这涎水是决计滴不出来的。如此折腾不了几下,鲤鱼就会气息奄奄,此时它的命汁儿也所剩无几了,厨师便把这条鲤鱼换下,再勾上一条新鲜的。待这条鱼的命汁儿滴得差不多了,再换上一条,如此换下换下,像这样一碗汤,大约总得二三百条雄鲤鱼。”

“这么说咱现在喝的,差不多全是雄鲤鱼的命汁儿了?”朱翊钧问。

“正是。”冯保舔了舔嘴唇,回道,“先前一罐水,都变成了气,剩下的全是鱼汁儿,也不用给什么佐料,只稍稍给一点点盐。”

“这汤叫什么汤?”李太后问。

“龙泉汤。”

“汤的味道好,名儿也雅致。”

“如今三菜一汤都用完,太后与万岁爷评评,值不值两千两银子?”

“值!”朱翊钧兴奋地说,“朕还担心,两千两银子,做不得出来呢。”

“冯公公,咱们娘儿仨吃了个酒足饭饱,你还饿着肚子,”陈太后似有歉意地说,“这样的三菜一汤,你吃过吗?”

“老奴哪有这口福。”冯保嘿嘿笑着。朱翊钧心中忖道:“你没吃过,能说这样头头是道?鬼才相信。”