

虽然低价一直是“双11”的口号,但今年喊得尤其响亮,“最低价”“真便宜”成为电商宣传的关键词——

今年“双11”,你会为“低价”买单吗?

本报记者 李昕也

“我把要买的東西早早放到了‘购物车’里,就等着活动页面更新,看看能便宜多少。”购物达人刘敏告诉记者,今年“双11”各大电商虽然都打出“全网最低价”的口号,但对此自己也有考虑,“是噱头还是真便宜,得看了价格再说,不能盲目消费”。



资料片

1

各大电商有啥新动作? 主打“最低价”“真便宜”

今年第15个“双11”,全网电商打起了“价格战”。促销细节虽各有不同,但共同喊出了“最低价”的口号。

京东将“双11”主题定为“真便宜”。10月23日20点,京东开启了“双11”大促,直接现货开卖,取消了预售。除了“跨店每满299元减50元”,还可叠加补贴;参与百亿补贴的商品数量将达到“618”时的两倍;9.9元包邮、秒杀频道的低价商品数量也大幅扩容。在服务方面,京东主打“买贵双倍赔”“超8亿元商品享全程保价”等。

天猫则打出了“全网最低价”的口号,依然延续预售活动。预售已于10月24日20时开启,两波正式开卖的时间分别为:10月31日20时和11月10日20时。

据了解,本次“双11”,天猫在“跨店每满300元减50元”的基础上,首次大规模推出官方直降、立减,不用凑单,一件就打折,预计将有超过8000万种商品降至全年最低价。为保证“全网最低价”,平台还推出了“买贵必赔”的服务。

靠低价突出重围的拼多多,则在10

月20日就启动了“双11”大促,为消费者送上“每满300元减50元”“每满200元减30元”的双档消费福利。

除了淘宝天猫、京东、拼多多这三家电商巨头,今年还来了几位新玩家,以小红书、哔哩哔哩(简称B站)为代表,以内容社交为切入点,打开电商的新赛道。其中,小红书推出了跨店满减+直降、主会场领券和直播间红包三大玩法。

此外,抖音推出“一件立减,不用凑单”的活动,单品价格直降15%起。快手则在保证低价的同时,针对所有大牌商品,同步上线正品险。

2

网友啥态度? “不听吆喝”“便宜才买”

对于电商们“单件立减”“全网最低价”的玩法,有些网友并不买账。

“年年都说最低价,每一年我都不相信。”面对电商“双11”的促销口号,“90后”陈晨的点评很直接:“不听吆喝,自己比价才放心。”

市民孙先生说:“‘双11’的东西不一定便宜。根据以往经验,电商通常会提前1个月把价格上调,然后在‘双11’当天再打折,大部分商品打完折后的价格跟平常

是一样的,有的还会更高一些,里外里没什么差别。”

据了解,某媒体近日对“今年‘双11’你打算囤货吗”发起了调查,有5900多人参与投票。结果显示,“不买”占比42%，“看情况”占比为33%,24%的消费者选择了“打算买”。但从往年看,网友向来是“嘴硬身体诚实”,最终还是忍不住下单。

网购达人刘女士认为,“双11”作为电商下半年重要的“生意场”,优惠力度肯定比平时要大,“不是所有的都便宜,我想买的先放购物车,然后再各平台比价,真便宜才买”。

3

真能买到“最低价”? 精打细算才能“薅到羊毛”

面对各大电商的“价格战”,消费者真能买到“最低价”的商品吗?

“我没有觉得便宜。”市民田甜告诉记者,今年6月份,她在某电商平台购买了1袋山西特产太谷饼,原价每袋33.8元,领完优惠红包后实付28.8元。“昨天打开网页一看,该产品价格涨到了39.9元1袋,打完折后的付款金额是38.6元,比上次要多花10元钱,根本不是商家宣传的‘最低价’。”

市民齐悦打算“双11”买些日用品,

与去年“双11”比价后,她有些失望。“去年我在淘宝买的一款品牌洗手液,12瓶装原价139.8元,实付款为91.8元。今年原价一样,但需要支付98.8元,比去年要多花7元钱。”

不仅如此,齐悦去年在京东购买的某品牌洗脸巾,15包的价格优惠完实付126元,而今年优惠完则要159元。

后来齐悦发现,网购单件商品的确可以打折,但折扣力度很低。如果在电商平台的自营超市统一购买商品,不用跨店凑单,叠加的优惠更多。“我在天猫超市购买了洗脸巾和洗手液,不仅比跨店买便宜,还可低价换购20件商品。”

蓝月亮内衣洗衣液原价18.8元,换购价8.9元;超能洗衣液原价37元,换购价15.2元;佳洁士玫瑰盐牙膏原价19.9元,换购价6.5元……看到低价换购的商品价格比平时便宜不少,齐悦觉得“薅到了羊毛”。

“这次在电商超市买了610多元的商品,优惠完实付款为286元,相当于打了5折。”齐悦告诉记者,像手机、电脑等价格较高的产品,优惠力度比较明显,而生活日用品要想“薅羊毛”还得精打细算。

“我都是在口碑较高的代购网店购买品牌化妆品,而不是旗舰店。”市民陈冰认为,即使电商大促,旗舰店的价格也没太大优惠,无非是多给几个化妆品小样。而代购店直降价格,优惠力度简单直接不“烧脑”。

业内人士分析认为,“双11”活动,电商平台拼的是价格,消费者拼的是比价能力和购入时机。

4

电商如何抢客源? 货真价实不玩“烧脑游戏”

过去的“双11”,消费者需要抢购商品,而如今,变成了平台与商家抢夺用户。于是,“最低价”成了最有效的杀手锏。各平台进一步简化了优惠规则,更多强调“满减”“打折”,力求抢先拿下订单。

有业内人士指出,如今的消费者变得更加理性,一方面表现在不再盲目囤货,另一方面则表现为更加关注性价比,就像网友所说的“可以买贵的,但不能买贵的”。

随着电商大促日趋常态化,如何在活动期间为消费者呈现高性价比的商品,给予实在的优惠和高品质服务,是平台考虑的重点,毕竟物美价廉是支撑消费行为的决定性因素。

沧州晚报

分类广告



(资源置换)
13091164900

房屋出租

明珠商贸城附近有电商直播间、仓库出租,环境好,价格便宜,有意者请联系,价格面议!
电话:18731748358
联系人:刘先生

诚聘

1. 招接送站厨师1名;
 2. 接送站老师3名;
 3. 急招幼儿园A1本校车司机1名。
- 电话:15075739999

温馨养老公寓

南皮县温馨养老公寓位于南皮县鲍官屯镇政府北侧红绿灯东北角,有需要托养老人意向的新老朋友来实地考察,环境优雅,服务热情周到,生活体贴入微,收费低(能自理每人每月供伙食住800元),内设回、汉餐厅,是老人们颐养天年的好地方,温馨养老公寓的服务宗旨是:让老人们住的舒心,吃的顺心,玩的开心,生活的幸福、温馨,让儿女们省心、放心、安心。
电话:13832703658
18713670508

职业技能培训

美容、美发、化妆、纹绣、美甲美睫、摄影、无人机专业(有国家认可证书)学会为止,包就业,可住宿。
地址:沧州市运河区
微信:13091164900

常年上门回收

二手家具,空调,冰箱,洗衣机,上下床,饭店、单位、学校、工厂、宾馆等内一切民用旧货!
13833985689

空调移机维修

加氟、清洗、回收。
5697155

高价回收

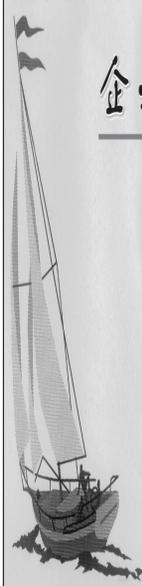
空调回收、家电回收、电动车回收、电缆回收。512777

刊登广告须知

- 一、产品广告持营业执照副本、商标注册证、生产许可证、产品合格证;
 - 二、专利、药品、农药、兽药、食品等广告须提供省级以上有关部门广告审批证明;
 - 三、化妆品广告须出具卫生许可证和生产许可证;
 - 四、招工、招干广告须到劳动人事部门所属的职业介绍机构办理登记手续;
 - 五、社会力量办学招生广告以学历教育为主的到教委办理登记手续,以职业技能为主的到劳动部门办理手续;
 - 六、广告内容须加盖单位公章;七、凡限购特价商品,一律到物价、公证部门分别办理认证和公证手续。
- 沧州晚报广告部

企业是船 广告是帆

沧州晚报广告部助您一帆风顺



3155777