

招聘 A2及以上司机,男,45周岁以下,身体健康,三年以上驾龄,待遇:4600元-6300元。交五险,月休八天。
工作地点:朔黄铁路肃宁分公司沿线站区 联系人:王经理 17717793518

又是一年“双11”!这个伴随了我们十多年的商业节日依然热闹,可消费者的态度却悄然发生着转变——

老年人热衷买 年轻人开始省

本报记者 吴艳

11月8日上午,在运河区天成名著小区附近的一家快递驿站内,65岁的张秀娥拿着手机向工作人员展示自己的取货码。随后,她拿到了4个快递包裹:分别是一台小型家用搅馅机,一小箱酸辣粉,一包孙女爱玩的太空泥和3瓶护手霜。

“‘双11’,我买了不少东西,几乎每天都有快件到。攒两天,我就来一趟。”张秀娥一边将包裹往随身携带的小拉车中装,一边和邻居聊着天。进入11月份,张秀娥已经是第四次到快递驿站取件了。

如今,随着越来越多的中老年人触网,像张秀娥一样的老年人越来越热衷于线上购物,曾经是年轻人购物狂欢的“双11”,如今已呈现出不同的两面——

一面是年轻群体消费态度正在发生大转弯,特别是更注重自身感受的“90后”认为——优惠折扣套路深,不想浪费脑细胞,囤物不如囤钱。

一面是银发族购买力升温。随着网站“适老性”优化、字体加大,线上购物让不便出行的老年人可以足不出户买到所需。



银发族忙着下单 (资伟片)

记不清自己到底是从哪一年开始跟不上这些玩法的节奏。他知道,在经济学中,这种策略叫“价格混淆”。激烈竞争的市场中,商家利用复杂的价格计算规则,让消费者比价困难,从而造成价格优惠的假象。

卢晓刚自称不喜欢和商家做智力博弈。“花这个时间做数学题,做对了,无非就是花钱;做错了,还觉得自己亏了。”卢晓刚无奈地说。

不再囤货

今年“双11”,31岁的赵突然只给孩子买了两桶奶粉。

“买奶粉是因为需要,而不是因为‘双11’。对于我来说,‘双11’的概念已经淡化了。”说到这里,赵突然不禁又想起,多年前,“双11”疯狂囤货的自己:为了便宜几十块钱,绞尽脑汁列购物清单;为了满减,强行买非必需品来凑单;为了得到最低价,零点蹲守在电脑前抢单。最多的时候,一天要收十几个快递。

赵突然说:“花得最多的一年‘双11’,是我怀孕的时候,花了1万元左右。宝宝出生前,看了各种母婴达人‘种草’内容,例如宝宝湿巾之类的用品,实际上却并不实用,最后都是大人在用。我还买过一个容量的豆浆机,本来想着可以一家人一起喝,谁知道大家都不爱喝,后来就放到闲鱼卖掉了。”

赵突然最喜欢囤的还是纸巾和护肤品。一套护肤品能用很久。赵突然曾经有一年“双11”买了各种各样的精华液和护肤霜,美白的、修复的、抗氧化的,根本用不完。“当我有这么多月用品的时候,心里只想要赶快把它们用完,就会刻意地去消耗,这也是另一种形式的浪费。每天收快递、拆快递,就是拆开的那一瞬间会开心一下,后面反而是烦恼。”

赵突然感慨,囤货带来的最不方便的地方就是会忘记。忘了自己囤了这么多东西,然后又买,之后才发现原来已经买过了。另外,囤货也占空间,家里随处可见各式包装盒。

宝宝出生后,家里的物品一下子就变多了。也是在这个时候,赵突然开始思考取舍。希望给宝宝一个好的环境,也希望自己可以物尽其用,多关注当下拥有什么,不让购物变为自己的减压方式。

“双11”来了,赵突然很淡定。现在,不论商家搞什么节日,如何促销,在消费的时候,赵突然更关注自己需要什么,消费之前,她会先问自己几个问题:是不是真的需要?是否有同类物品?拥有了它,能做到长期使用吗?

折、优惠券怎么叠加使用,还会在直播间看主播讲解产品,在淘宝、京东、拼多多上交叉比价。

张秀娥加入了一个“拼单”微信群,和群友们交流购物体验,互通打折信息。

10月底,电商“双11”预售,张秀娥和老伴也开始陆续下单他们需要的商品。“你看,这半个月多,我们俩已经下单了48件商品。大概花了3000元钱。”张秀娥兴冲冲地展示着她和老伴的“收获”。

“长辈模式”

64岁的王娟自称是一位银发网购达人,她不光自己买,还带动周围的姐妹一起买。

这个“双11”,王娟下单了12件旗袍,旗袍队的老姐妹们人手一件。

“其实,衣服的样子我们早就看好了,就等着‘双11’降价。”王娟给记者算了一笔账。“这件衣服平时卖380元,‘双11’降价20元,再加上平台满减优惠,最终我们的到手价是340元一件。省下的40元钱,我们一人又买了一条打底裤。”

王娟最初接触网购,纯粹是图方便。“儿女在外地工作,平常最愁买米面油这些‘大件’。网上购物可以直接送到家门口,省下很多力气。”

在王娟的“购物车”里不仅有婴幼儿奶粉、玩具、图书、家电、家居装饰,还有无糖糕点、营养保健品等。

今年,王娟又喜欢上了看直播。对于她来说,直播间里主

播对每个产品都会详细讲解,让她有一种“看得见”的踏实感。退休后有了大把休息时间的她,也喜欢看看直播打发时间。

今年“双11”,从10月23日开始,不少直播间已经开始为家电品牌造势。相比起“佛系购物”,王娟早早就兴奋了起来,最终瞄准了两个直播间的秒杀活动,做好了抢货的准备。

“虽然最终的价格是在原价的基础上打折销售,并不像主播说的降了几百元,但也比平时少花了几十元,我很开心。”王娟说。

对于网上的一些猫腻,王娟也是门清。为了防止被商家忽悠,王娟早早将平时的价钱记录下来,为的就是在“双11”买到真正实惠的物品。

和王娟一起跳广场舞、走模特步的一些老姐妹对“双11”的热情也很高涨。这些天,她们经常在一起讨论线上购物,把什么值得买算得清清楚楚:“双11”适合囤家居用品,例如卫生纸、洗衣液、洗发水等。

相较于以往“叫子女帮忙网购”,现在越来越多老年人开始享受网购的乐趣。为了消除银发族网购的障碍,各大电商平台也纷纷推出“长辈模式”“关怀模式”。

在王娟常用的购物软件中就有“长辈模式”,首页图片与名称都做了放大处理,将重要模块和信息以单排方式清晰地展现出来,方便老年人初步筛选出喜爱的商品,减少了用不到的功能,还能使用语音助手召唤人工客服。“现在这些购物软件,适老化改造都做得比较

到位。”王娟说。

烧脑的“数学比赛”

相比中老年人的购物热情,年轻人对商家的“双11”促销却越来越淡定。

“现在的‘双11’,让我想起小时候的数学比赛,算来算去太累了。”30岁的卢晓刚说,他很好怀念前几年简单粗暴的降价,现在太烧脑了。

今年,卢晓刚本来想趁“双11”购买一款电动牙刷,但一打开网购平台,花里胡哨的规则令他心情烦躁:“算了算了,平时买顶多也就贵十多块钱,有需要再买吧。”

卢晓刚清楚地记得上大学那几年,每年“双11”都是室友们的狂欢日。电商促销没有套路,不玩游戏,明晃晃的降价迅速吸引了大批消费者。运动服、沐浴露、成箱的饮料,甚至方便面,他们都是通过线上购买。“双11”确实为他们这些生活费不富裕的大学生省下不少钱。

近些年,“双11”的玩法越来越复杂,“轻轻松松薅羊毛”的好日子一去不复返。

签到送红包、买小样送代金券、1元预约券、内部隐藏券……零零碎碎的优惠隐藏在主会场、分会场、商家店铺的小角落,等待深陷购物游戏的消费者前来点击领取。

“本来只想买条裤子,付款时发现购物车里为凑单多了四五件小东西的情况层出不穷。”卢晓刚无奈地说。工作忙碌的卢晓刚,已经

“我下了48单”

65岁的张秀娥网购历史已经有5年了,起初她对这种方式并不习惯,是儿子帮着在手机上下载了购物软件,并耐心教她注册账号、登录、搜索商品、下单付款。

最初,张秀娥觉得线上购物看不见摸不着,不如到店里去买放心。随着时间的推移,她开始尝到了线上购物的甜头。

一次,家中的窗帘挂钩坏了,到窗帘店也配不到合适的,店家建议张秀娥在网上搜查看。没想到,她还真找到了同款的挂钩。十多元钱包邮到家,这替张秀娥解决了一个大难题。

后来,家中的保温壶盖、大衣上的扣子、雨伞把手等小物件,张秀娥都能在网上淘到。她越来越喜欢线上购物了。

“天南海北的物品,只有你想不到,没有你买不到。”张秀娥喜欢给全家人做美食。她的网上购物车里多是各种各样的食材,很多食材在超市里买不到,在网购平台上却能轻松找到,而且发货地清清楚楚。

干了一辈子教师的张秀娥对食材的要求比较苛刻,她挑选食材比较看重货源地,“比如买腐竹,要买发货地是井冈山;买酸菜,货源要从东北发过来的才好吃。”

在张秀娥的影响下,她的老伴刘建刚也喜欢上了网购。近两年,张秀娥开始关注一年一度的“双11”购物节。她和老伴一起研究商家啥时候打