

各家平台愈发强调“低价”，用户体验成为争夺焦点 砍掉预售，“6·18”套路变少了？

近日，天猫和京东相继官宣，取消“6·18”预售机制。有声音分析这是对用户体验短板的直接回应。近几年，在各家平台愈发强调“低价”的背景下，用户体验成为争夺的焦点。

取消预售，则让很多商家感觉真的“变天了”。就在几天前，陈大壮和今年合作的数十位商家一起参与了“6·18”销售大会，不少品牌都表示了担忧，“取消预售后不知该怎么办”。最令人担忧之处在于，取消预售后就等于大家“亮底牌，拼刺刀”了。

10年预售的终结

2009年，刚刚成为淘宝商城总经理的张勇不经意的一句话“11月份干点啥，把成交往上拉一拉”，催化出了第一个双十一。双十一“造节”成功后，“造节”模式就开始被中国的电商平台大量复制、重组：阿里有双十一，京东有“6·18”，快手有“6·16”，抖音有“8·18”。

黄智从事服装行业已有15年，曾经在一家市场排名前十的女装企业负责市场，十几年前跟随企业经历了销量的爆发阶段。她回忆，那时正处于电商平台的红利期，流量汹涌而来。最开始的双十一销售就集中在一天，销量特别大，这就苦了商家，尤其是在物流方面会出现爆仓等问题。“整个物流体系都受到冲击，那时候人手会很困难，基本上连运营、财务和行政等都要去帮忙发货。”

基于这样的情况，大促才出现了分几波预售的玩法。服装行业SKU较多，当预售制度启动后，在近一个月的铺货时间中，整个产品的销售会更加均衡，物

流也会分散开来，不用一两天就要全部发出去，商家也能更为从容地应对大促。

不过，随着生产制造能力的提升，商家应对大促的能力同时也在不断提升，预售所能带来的优势逐渐消失，取消预售也成为在合适时机下的合适选择。

预售惹怒消费者

“从四五年前开始，传统电商平台的流量开始处于下滑阶段，被其他平台瓜分。平台本身



的流量不理想，所以就要做越来越多的促销活动。”黄智观察到，市场格局的变化也在影响着平台机制的设计。

她认为，慢慢地，“6·18”和双十一这种大促的突出性也就没有那么强了，所以需要拉长时间，启动更多波销售。对消费者而言，满减、付定金等很麻烦，时间搞得很长，因此惹得消费者不满。

今年1月31日，中消协发布2023年全国消协组织受理投诉情况分析，“十大消费投诉热点”第一条就是“电商平台预售模式亟待规范”。中消协指出，电商平台

预售模式存在以下问题：一是“尾款”涨价不诚信；二是预售商品不保价；三是承诺赠品不兑现；四是承诺时间不发货；五是“最低价”宣传不属实。

由此来看，预售制度在当下的电商发展中，遭遇了不小的诟病。如果因预售遇到舆情问题，那可能更为棘手，品牌方很有可能面临大面积的投诉。

李佳琦和欧莱雅之间，就曾有过一次因一款面膜的价差产生的巨大舆情。大促当晚，在5亿观看人次之下，李佳琦上架了



巴黎欧莱雅的17款面膜，其中安瓶面膜卖出了数十万片的好销量。当时，直播间价格为429元50片，经过各类优惠叠加达到368元左右。

然而在预售期结束后，巴黎欧莱雅官方旗舰店在11月初发放了几万张999减200的店铺优惠券，再加上各类平台优惠等，这款产品在其自播间最低到手价是257.7元。欧莱雅在前期微博宣传里，曾号称李佳琦的预售是全年最大力度，不过后续删除了该表述。

价差达到100元，也惹怒了消费者，消费者自发联合投诉欧

莱雅。欧莱雅方面则公开向消费者道歉，并表示此次促销机制过于繁琐复杂给消费者带来困扰。

黄智作为从业者，一直以来认为通过各种手段把预售的价格给消费者，其实对平台来说也有迷惑性，不好监管。“不如大家简单点，既然为低价来，那就还是要价格低，实实在在拿出好价格。”

平台进入“拼刺刀”阶段

据商务部数据显示，2023年中国全年网上零售额15.42万亿元，同比增长11%；2022年全国网上零售额13.79万亿元，同比增长4%；2021年全国网上零售额13.09万亿元，同比增速14.1%。而在前几年，同比增速几乎都能达到20%以上。由此可见，中国电商发展速度趋于放缓。

多位受访人士表示，在整体市场增速放缓的情况下，传统电商平台面临的增长压力更大，在与抖音和拼多多等主打低价心智的平台竞争中，似乎有点跟不动。但近年来传统电商平台致力于改变，寻求增量。

“取消预售机制也是在近几年拼低价的形势下更加直接的一种竞争体现，价格成为首要的竞争要素。”电商山民在近几年重新做性价比更高的品类，来颠覆老的品类。他举例，一款护眼台灯，一般都需要1500元以上，但是砍掉一些不重要的功能，挤掉一些品牌溢价，400元就能拿下来类似的产品。他总结，这些年都是消费更理性，所以有价格优势的平台和产品都会实现增长。

另一位服饰从业者也感慨，

“如今淘宝、京东被抖音卷，我们被白牌卷，再多的机制玩法都实现不了增量，只能回到最初的模样，好价并且能随时买。”

微利时代大促的博弈

一位食品行业从业者告诉记者，根据消费习惯而言，食品行业预售囤货心态没那么强，参与预售的往往是水果之类的特殊产品，因此取消预售并无太大影响。

从平台变化来看，日销和复购是过去、现在乃至将来需要花更多精力打磨的地方。多位受访者均表达类似看法，当下日销越来越重要，不再会把宝押注在某个大促或者活动上。

黄智举例，现在品牌的生意逻辑变了，用一个周末在抖音办一个大活动，比较及时地通过直播间销售出去，“很快就能测算出来产品好卖还是不好卖，要不要加单，根本等不到‘6·18’”。

但近些年，随着平台对低价的渴望，实际上会给品牌带来困扰。

一位小家电从业者感慨，现在的“6·18”和双十一不再是阿里和京东的战场，而是包括抖音、拼多多、快手等在内的大型综合擂台。

在这种情况下，预售的提前锁单意在降低，阿里也逐渐从一个主导者变成一个参与者。再加上预售本身的体验并不好，所以取消预售机制就成了一个不得不做的选择。“说得直白点，回归简单，回归常识。对于用户来说，想买东西，直接可买，买到收货，就完事了。”

(应受访者要求，黄智为化名)
据《中国新闻周刊》

“黑竞赛”越来越隐蔽

小升初“掐尖招生”缘何屡禁不止

眼下正值小升初招生阶段，本来小升初实行的是免试就近划片入学政策，可仍然有很多家长在为孩子择校焦虑。日前，记者调查发现，一些机构举办的以配合个别学校“掐尖”为目的的招生说明会正在暗地开展。

“掐尖招生”乱象多、手段隐蔽

所谓“掐尖”，就是“点招”，是指个别学校通过各种违规手段，先于派位入学之前就锁定并招收尖子生，以此来与普通学校拉开生源质量的差距。

方式一：选拔考试

所谓“小五班”，指的是中学对小学五年级学生进行小升初选拔，入选的学生六年级就直接进入初中学习。

“五一”假期前一天，某教育机构工作人员发布了一家民办学校即将举行校园开放日的信息，称针对其中五、六年级学生的活动将在假期的最后一天举行。记者尝试报名，几天后便接到了这所学校的来电。

按照约定时间，记者来到了这家学校。刚进入教学楼，家长和孩子就被分开了。孩子被带人

一层的教室，参加学校组织的选拔考试。

考试开始后，家长们聚集在一起交流孩子的学习。聊天中记者得知，这所学校此前已和其他区一所重点公办中学面向全市进行过多次联合考试，这次考试可能是今年招生季的最后一轮。

方式二：参加杯赛

除了参加选拔考试，另一种可被“点招”的渠道，就是参加各种杯赛。

2022年11月，教育部公布了“2022学年—2025学年面向中小学生的全国性竞赛活动名单”，俗称“白名单”，明确规定不在“白名单”的均是违规竞赛。

今年1月，教育部、公安部等多部门联合发文，再次明确表示：大师赛、希望杯、华杯赛等均属违规举办的“黑竞赛”，坚决打击违规“黑竞赛”。然而，上有政策下有对策，这些学科类的违规竞赛、“黑竞赛”随后便以夏令营、冬令营或者研学等名义进行。

记者调查发现，由于近几年“黑竞赛”经常被举报导致考试临时取消，所以想要报名只能通过机构，甚至要去外地参加比赛。这些违规且报名费用不菲的奥数竞赛，受到家长们的追捧，

其比赛结果也成为了个别学校“点招掐尖”的重要依据。

除了奥数，学校其次看重的是英语。2021年3月，教育部考试中心宣布退出承办剑桥英语五级考试，使得其热度下去了一段时间，但从去年开始，剑桥英语考试再度火热起来，不少小学生已经通过了相当于国内高中



至大学水平的三级FCE考试。

近些年教育部多次强调，不得将中小学学科竞赛成绩、考级证明等作为招生参考或依据，但实际上，这种情况并未完全扭转。

方式三：筛选简历

5月中旬，记者再次通过一

家培训机构得知一所中学即将举行校园开放日的信息。尽管学校再三强调开放日只针对初三毕业生，但当记者进入校园时，发现学校竟然专门为小学生家长开辟了指定通道。

顺着路标，记者走到小学咨询处，看到不少家长正在给工作人员递交孩子简历，简历上附有



孩子的竞赛成绩、考级成绩等。

“双减”之前，这种简历大多直接放在学校门口或保安室。“双减”之后管控严格，家长要么在校园开放日时将简历交给老师，要么给学校发电子邮件，而提供学校邮箱信息也变成个别机构赚钱的新门路。

唯分数、唯升学造成招生乱象

有专家认为，目前不少地方教育行政主管部门对学校的考核评价导向依旧停留在唯分数、唯升学，这是招生乱象屡禁不止的重要原因之一。

记者了解到，一些被“点招”成功的孩子，为了进入更好的班型，还得继续“卷”，争取进快班。

前不久，教育部部署开展义务教育阳光招生专项行动，坚决整治“暗箱操作”“掐尖招生”等现象。

记者获悉，目前教育部正在组建阳光招生专项行动工作组，接下来会参与到全国范围内的跨省交叉互检工作中，及时对“暗箱操作”“掐尖招生”等违规行为和查处情况进行通报。

教育部办公厅近日又印发关于开展基础教育“规范管理年”行动的通知，严禁义务教育阶段学校组织以选拔生源为目的的各类考试，或采用各类竞赛证书、社会培训成绩、考级证明等作为招生依据。希望通过整治，能够让义务教育学校招生入学更加公平、阳光和便捷。