

“双11”首波预售尾款已结 今年这些新变化值得关注

■首席记者 魏乐钊 制图 李健

“晚8点逛直播间,抢千万红包雨。”“明星空降抢1111元红包。”昨天晚上8点,淘宝天猫“双11”首波预售开始支付尾款,一年一度的“双11”大战进入“白热化”阶段。

不知不觉间,“双11”已经进入第14年,各电商平台之间摩拳擦掌准备充足。今年的网购狂欢节呈现怎样的态势,各大电商平台又有哪些新变化?本报记者带你一探究竟。

告别熬夜付定金 “零点人”变身“晚八人”

要说今年“双11”最大的变化,莫过于无论是“预售付定金”阶段还是“售卖”阶段,大部分线上销售平台都由原本的00:00改为20:00开始,开启“不熬夜”模式。

“24号那天定了晚上23:58的闹钟,就怕享受不到首批付定金的优惠,结果醒来一看大家都已经付完定金了,仔细一看规定才知道今年付定金的时间也变了,24号20:00就可以开始付定金了。”市民赵先生告诉记者,他差不多提前半个月就开始研究“双11”最值得入手的单品,并最终决定给自己添置一部新手机,没想到这次不是输在手速上,而是输在“起付点”上了。

对于今年预售和结款时间的提早,95后购物达人小曹表示非常贴心。“我感觉这样很好,人性化多了,平时上班比较忙,一般十一点就睡了,像去年非要等到十二点才能付款,实在太困了,本来购物就是为了开心,熬夜付定金反而变成一项任务了。今年这个时间点就非常好,下班了整理一下购物车,到8点准时付款。”

此外,记者梳理发现,今年“双11”预售的开启,各平台启动时间相对一致,不过战线依旧拉得比较长,天猫“双11”预售于10月24日晚上8点开始,相比去年晚了四天。唯品会是在10月20日晚8点开启提前购。京东则反其道而行之,今年于10月20日零点开启预售,去年是在10月20日晚8点。在满减优惠方面,各类产品目前来看与往年相差不大,天猫继续往年跨店每满300元减50元的优惠,京东则在“双11”期间推出跨店每满299元减50元。



“预售付定金”阶段
“售卖”阶段

00:00

改为

20:00

大部分线上销售平台
开启“不熬夜”模式

开始时间

“烧脑游戏”

改为

“满减”“打折”
直接优惠

优惠方式

购物车及时扩容

购物车上限

120[↑]

改为

300[↑]

增加小功能

价保服务规则升级

付款后15天内价保

改为

付款/付尾款后至11月11日活动结束后
15天内全程价保

即付款日至11月26日,最长
价保时间从15天延长至27天。

优惠保障

优惠方式更直接,省钱不再需要“烧脑游戏”

近年来,“双11”购物节,淘宝总是会推出各类红包游戏增强参与度,2019年的盖楼、2020年的叠猫猫、2021年的“扔喵糖”……这也成了“剁手党”每年比拼的又一赛道。今年虽然淘宝一如既往地推出“喵果总动员”游戏,但热度明显不敌往年,更多强调“满减”“打折”等直接优惠。

“最实际的变化那肯定是今年不用再玩烧脑游戏才能享受红包优惠了,店铺都可以直接满减,这样才实在。”市民叶先生告诉记者,几年

前为了赢得优惠,每天醒来第一件事就是和朋友组队PK打游戏,连续几天最终也没优惠多少,但耗费了不少精力。

除了优惠方式变直接,优惠也有了更多的保障。往年趁大促疯狂下单,确认收货时发现商家悄悄降价了,这对不少消费者来说,“感觉在进行无效满减。”

针对此类困扰消费者的服务体验,记者专门进行了了解,淘宝天猫针对此次双11活动期间的价保服务规则做了升级,从以往付款后15

天内价保,改为付款/付尾款后至11月11日活动结束后15天内全程价保,即付款日至11月26日,最长价保时间从15天延长至27天。这也就意味着,当市民朋友购买带价保标识的商品,如收货在价保期内,若同一商家的同一商品一旦出现降价,都可以发起价保申请,申请退差价。

另外,值得注意的是,今年“双11”,电商平台还加了一些小功能。例如,购物车及时扩容了,购物车上限从120个商品扩展到300

个;为了凑单更方便,电商平台推出“多地址下单”,也就是说,消费者在支付一个订单时,可以根据需要把商品对应寄送到不同的地址。

“我平时没事就喜欢逛逛淘宝,看到喜欢的就随手加入购物车,但不一定都会下单,没几天购物车就提示我装满了,需要手动清空,特别是‘双11’期间,优惠的东西比较多,往往看着购物车满了,又不知道删掉哪个。”,市民小陶表示,“购物车扩容,感觉很适合我这种选择困难症患者。”

购物偏向理智化,消费者爱多平台比价

“每年‘双11’都是我各类日用品囤货的时候,比如家里每天都会用到的纸巾、洗衣液、洗洁精等等,都是日常消耗品又耐放,买一次可以用半年,而且平时用的都是固定的牌子,都不用跨店凑单,直接就可以满减。”家住回澜南苑的李女士已经是第10年参加“双11”了,据她回忆,从大学开始,她就习惯在“双11”囤日常生活用品,每次在大促前,她会清点一下家里的存货,列出购物清单,一一对应产品加入购物车。

除了李女士这样的“清单式”购

物,还有一批消费者在“双11”前喜欢查看“攻略”,即网络上出现的“比价Excel表格”。

记者随机在搜索网站搜索“2022年‘双11’价格攻略”,立马出现了数百条图文并茂的产品介绍推送,点击进入最火爆的一条题为“2022李佳琦直播间最全攻略”的网页,映入眼帘的就是包含16个sheet工作表,涵盖近500个产品,包括食品、化妆品、生活家居等八大品类。不仅如此,记者还注意到,除了常规产品介绍,表格中还注明了同

产品在不同平台的价格,让消费者理性“剁手”,并为其节约购物时间。

那么对于此类直接“抄作业”的购物方式,市民们对此有何看法呢?28岁的孙小姐是网络购物的资深爱好者,今年她在社交网站上第一次了解到还有“购物表格”这种说法,“很神奇的感觉,特别像以前读书的时候,考试前老师帮忙划重点,现在购物平台、海淘平台、免税店都在参与‘双11’活动,实在是有点看不过来,既然有现成整理好的,就直接选择最划算的。”

同样也有不少市民认为,靠自己认真对比产品才最可靠,“我去年时候根据攻略买了某平台的防晒霜,当时攻略标注了该产品在三大平台的价格,没想到实际拿到货还是遇到了一个小坑,价格虽然便宜了,但这款到手的量变少了,平均到每瓶的价格不算最低。”韩女士向记者介绍了她去年“双11”跟着攻略买遇到的问题,“最主要的是,攻略一看特别容易剁手,看起来去都比平时划算,容易买多,我还是更倾向于固定产品,自己去各个软件上比较价格。”



购物
狂欢节