

# 热情满满 消费理性

——我州消费者参与“双11”购物节消费观察

本报记者 田晶

## 全年都有折扣促销,消费者已脱敏

“现在电商平台天天搞活动,什么周年节、宠物节、零食节、年货节。”今年21岁的昌吉学院大四学生林杨告诉记者,她可以说天天都在过购物节,因为平时有足够多的购物机会,她对“双11”没什么兴趣。

记者也对天猫平台上2023年的折扣安排做了统计,发现全年近三分之二的日子都被纳入了各式各样的购物节。除了最典型的“双11”“618”外,各式季节换购、节日特销几乎涵盖了每一天。并且,除了全场促销外,在特定时段,还有不少针对特定垂直品类的折扣优惠。如针对食品、运动、数码家电、家装、美妆、服饰等单品类的促销,优惠活动包括

第二件半价、官方立减、每满300减30等。

“没必要非在‘双11’凑热闹,很多平台几乎每天都有促销。”29岁的李女士刚当上妈妈,她经常会在网上购买婴儿用品。她认为,像尿不湿、保湿露等婴儿用品在不同平台、不同时段都会进行促销活动,赶不赶得上“双11”购物都可以。

如今,“双11”对消费者的吸引力稍减,因为几乎每个电商平台每天都有促销活动吸引消费者购物。早期的“双11”之所以吸引眼球,多半是因为它的稀缺性,而当折扣促销日常化后,消费者的新鲜感就显得没那么强烈了。

“今年‘双11’过得好快。”“有需要就买,但我会保持清醒,商家各种折扣就像做奥数题,真算不过来。”据记者采访和观察,相比往年,今年“双11”期间,我州消费者购物虽热情却不乏理性,一些人认为,“双11”对他们的吸引力有所下降。



## 购物方式多样,传统电商渐受冲击

“这件毛衣就是我在直播间买的,我看模特的年龄和身材跟我差不多,我还能和主播互动。现在天天看直播,几乎每个都有折扣,该买的都买了,和‘双11’没什么区别。”今年55岁的昌吉市民张女士刚退休,是个网购爱好者,她平常刷手机看到直播间卖的东西不仅便宜,而且她通过观看直播可以很直观地了解产品。

根据电商大数据库相关数据显示,直播市场规模越来越大,参与人数越来越多,直播卖货的确吸引了越来越多的消费者。主播利用直播实时向观众展示商品的特点和使用方法,观众在直播

过程中进行购买。这种模式增加了消费者与商品之间的互动和信任,使购物变得更加生动和真实。

除了直播卖货外,社团电商也在一定程度上降低了“双11”的吸引力。“昨天订购的牛肉非常新鲜,品质不错。”“今天上架了很多秒杀款水果,早下单早送货。”……记者在采访中发现,社团电商这种新模式,以线上线下联动的方式将消费者聚集起来,以优惠的价格和更好的商品为消费者提供服务,成为更多消费者的购物首选方式。

昌吉市民马女士经常在社团群购买生活用品,她向记者介绍:“在群里大

家会分享自己买到的产品质量好不好,订购的蔬菜水果新不新鲜,吃穿用度都有,看到大家反馈不错,我就会放心购买。而且价格相较优惠,很多订单当天就能配送,每天都有秒杀活动,很多东西的价格比在淘宝、京东等电商平台上‘双11’时的售价更优惠。”

以往像淘宝、京东这样的传统电商平台,是通过搜索、推荐等方式吸引消费者购买商品。然而,随着直播电商、社团电商等购物方式的兴起,消费者有了更多元化的购物方式,这对传统电商平台的热度在一定程度上有所减弱。

## 满减凑单麻烦,优惠“层层套路”

“满减凑单太麻烦!”“套路太多懒得算。”“还要分批付定金尾款,不够折腾的。”“双11”的原始吸引力在于它能给消费者带来实质性优惠,然而,今年的情况似乎有所变化。

11月13日,在昌吉市健康东路的一家菜鸟驿站,市民樊先生前来取快递,记者问他今年“双11”都买了什么,他告诉记者:“往年和妻子都会购买上千元的東西,今年只给孩子买了一套睡衣。”

“前段时间我买了一副耳机,‘双11’看看还是那个价格,只是多送了一副抗菌耳套。”提及今年“双11”为何如此理性,樊先生告诉记者,“我还记得最初‘双11’就是半价优惠,既简单又省钱,现在‘层层套路’,也不怎么优惠。”

家住昌吉市亚中都市名居二期的刘女士打算趁着“双11”满减活动囤点日用品,可她付完尾款后发现,平时购买只需128元的洗发水这次却要162

元,比平时还贵了34元。“先涨后降,取消赠品,不允许使用优惠券等,即使降了点儿价,但是优惠力度也不大,真的让我很难有下单的冲动。”刘女士说。

近几年的“双11”活动时间越来越长,经常需要熬夜付款,并且各种满减、优惠券、预售加定金,让人感到算清优惠折扣就像做一道复杂的数学题,有的商家还会在活动来临前先涨价再降价,最后一算,和平时价格差别不大,这些都会导致消费者的购买欲消退。

## 记者感言

今年的“双11”我州消费者不再那么疯狂,并不意味着消费市场已经饱和或者消费者失去了购物热情。相反,它反映了消费者需求和市场趋势的新变化。

这恰恰提醒着消费者,需要更加理性地看待消费行为,不应该被价格优惠所迷惑,而是应该根据自己的实际需求来选择商品。

同时,电商平台及商家需要审视当前的

促销手段和经营方式,更加注重商品的质量和服務,提高消费者的购物体验。商家需要不断创新营销手段来吸引消费者,增强消费者的购买欲。

展望未来,期待理性消费之风越吹越劲,希望电商平台能不断为消费者带来更多优质的商品和服务,推动消费市场向健康稳定方向发展。(田晶)

>>> 一图速览

## 今冬呼吸道疾病是否增多?

针对社会关切的热点问题  
国家卫生健康委11月13日  
召开新闻发布会  
邀请专家进行解答

### 哪些情况需要做肺灌洗?

北京儿童医院主任医师王童:

肺灌洗指通过纤维支气管镜进行支气管肺泡灌洗,是临床上治疗重症病原体肺炎的一个重要手段,但对于轻症病原体肺炎来说,并不推荐常规做。

### 临床工作中

当医生怀疑孩子在感染肺炎病原体后出现塑性性支气管炎或者有黏液栓的阻塞、造成肺不张等情况,需尽快给孩子做肺灌洗治疗,有利于减少并发症和后遗症。

少部分孩子可能在整个住院期间或后期还需要多次进行肺灌洗治疗。

### 中医药有何治疗推荐?

首都医科大学附属北京  
中医医院院长刘清泉:

中医药治疗肺炎病原体感染,要早期使用,中西医结合。小儿吃药较困难,用了中药以后,再结合中医推拿的方法,能够缩短病程,减少疾病加重的机会。

尤其是患儿急性期出现的高热过后,遗留咳嗽、咳痰,用中药化痰止咳,再结合中医推拿,对于排痰的效果较好。

小儿疾病变化较快,建议有需要的家长带孩子去中医院的儿科或社区乡镇的中医馆,由中医大夫根据具体情况制定有效治疗方案。

### 日常怎样做好预防?

中国疾控中心病毒病所  
国家流感中心主任王大燕:

预防传染病最有效、最经济的方式是接种疫苗。

### 除此之外,公众还可以

一是保持健康的生活方式。

二是养成良好的个人卫生习惯,注意手卫生、勤洗手,尽量避免习惯性触摸眼睛、鼻、口。

三是保持家庭和工作场所的环境清洁。

四是老年人、儿童、孕妇、慢性病患者等高风险人群尽量少去人群密集的公共场所。

首都医科大学附属北京  
中医医院院长刘清泉:

### 从“治未病”的角度来看

一是饮食寒热均衡,冬季以温热而有营养的食品为主,饮食有规律,少食用过于辛辣刺激或过于甜腻的食品。

二是适度锻炼,尤其中老年人,大汗淋漓时喝冰水、吹凉风容易导致外感。

三是睡眠充足,劳逸结合,过劳或过逸都耗伤人的正气。

来源:新华社