

规则繁复 套路太深 “购物达人”消费踩“坑”

熬夜凑单 还是没享受到最优惠价格

65岁的周兰今年是第一次参加“双十一”购物节。近两年,身边小姐妹纷纷加入“网购大军”,时常在微信群里分享“秒”到的好东西,心生羡慕的周兰也学着买。

周兰曾经当过小学数学老师,为了能享受最优惠的价格,她拿出纸笔,细细罗列出要购买的商品,再把价格、可以使用的优惠券、能参加的满减活动都标记好。

“我发现购物车有一个功能,能提前看到促销时候的价格,还能自动抵扣各种优惠。”周兰觉得胜券在握,小姐妹的微信群那段时间也改成了“血拼”群,她常常在里面分享各种实惠的商品和凑单心得。

终于到了大促当天,有的商品在促销前几个小时会有特别优惠,所以周兰特地设了闹钟,争取第一时间抢购。晚上8时整,周兰迅速点击结算,当支付成功的页面跳出时,她长长舒了一口气。然而,当她一项项核对商品时,却发现跟她预期的价格有出入。返回购物车一看,原来有一件货品下架,导致一张大额优惠券没用上。

“我给女儿打电话,问她怎么处理。女儿说,要不就全部退款,重新凑单买。”周兰一听,两眼一抹黑,奋斗好几天凑成的购物单,临时去哪找替补,十几个订单退款也是大工程。最后,周兰只能当是花钱买个教训。

第二天起床,周兰把自己的经历往群里一发,没想到另一个朋友王阿姨也遇到类似的糟心事。大促当晚,为了抢前几个小时的优惠,王阿姨也早早下了单。结果第二天早上,软件提醒她购买的商品降价,比她下单时便宜100多元。反复咨询客服无果,晕头转向的王阿姨选择放弃。

“本来为了省点钱,结果弄得自己心情不好,明年不参加了。”周兰和王阿姨达成一致。



本版图据视觉中国

直播“故事会”看入迷 想要实惠却吃了闷亏

近年来,直播购物兴起,60岁的李静也顺势而为,迷上了这种销售方式。

一次,李静像往常一样打开短视频软件,发现一位自己关注的博主正在直播,她便进入直播间。“他聊起自己一位远房亲戚在国外的生活,我就一边干家务,一边开着听听声音。”李静说,过了一会,她突然听到手机里传出“秒杀”二字。原来,博主的这位亲戚在国外从事食品销售,有一款香肠想试试国内市场,所以这次以购物节福利价给粉丝尝尝鲜,但数量不多,大家要拼手速“秒杀”。

李静听到时,“秒杀”已经开启,她看着购物车上方显示的“热卖”次数不断飙升,意味着已不少人抢到福利。很快,商品被抢完

下架,李静有些懊恼,自己没赶上趟。在留言区,不少没能抢到的网友纷纷询问,能否再加几份。博主一开始很是为难,于是现场连线这位亲戚,提出想为粉丝多争取一些福利。看着博主频频点头,李静感觉,有点苗头。果然,挂了电话,博主说争取到几份,这次抢完真的就没有了。

几天后的周末,儿子一家到李静家吃饭,她特意切了一盘香肠,说自己捡着大便宜了。儿子听完她的讲述,感觉不太对头,他让母亲拿一根未拆封的香肠,用其他购物平台“扫一扫”找同款,搜索结果显示,网上均价比李静买的便宜近一半。之后,李静打开短视频软件,这位博主正在直播,“故事”内容和早些天几乎一样。

多买多送有“魔咒” 去年购物节买的还没吃完

今年“双十一”,70岁的张萍没有被繁复规则和虚假人设困扰,她的烦恼来自于囤货。看着储物间里几包已经过期却舍不得扔的大核桃,张萍克制住了“血拼”的冲动。这些核桃,是她去年双十一的“战利品”。

随着年龄增长,张萍对养生保健越来越重视。看到不少专家说,秋冬季适合进补,她便把“双十一”的采购目标锁定在各类保健食品上。

“买一送一,多买多送。”看着促销页面,张萍盘算,大核桃壳比较重,剥出来的肉其实没多少。根据居民膳食指南,建议每人每天吃10克左右坚果,夫妻两一个月就要

吃掉600克核桃肉。她大手一挥,买了8包500克装的大核桃,到手16包。

自此,张萍开启花式“吃核桃”模式,煮粥放,炒菜也放,磨成粉、打成糊。但她后来听专家说,食物要多样化,而且坚果脂肪含量较高,不能多吃,她就减少了吃核桃的频率和数量,这么一来,更吃不完了。她又张罗着送朋友、送邻居,可最后直到过期,还是没能将囤货“消灭”。

“过期舍不得扔,我想剥出来闻闻,如果没有哈喇味就继续吃。老伴劝我,扔了算了,吃坏了进医院不值当。”张萍无奈地说。

(本文受访者均为化名)

银发消费之变

本报记者 俞琪

买买买固然快乐,尤其是用更低的价格享受到同样的品质,诱惑着实不小。

对于老年朋友来说,虽然近年来随着互联网适老化的推进,许多人积极跨越“数字鸿沟”,但“消费狂欢”之下复杂的购物规则、花样百出的营销手段,令人眼花缭乱、应接不暇,稍有不慎便容易踩入消费陷阱。近日,记者采访数位银发“购物达人”,听听他们“踩坑”的故事,也许能给大家提提醒。

