

“双十一”里话网购



“双十一”到来,市民购物忙(王强 摄)

当年的一个选择,让我先一步了解了电商模式与技术,10多年的发展,更是让我有幸成为当年的“梦想走进现实”的见证者。

从“概念”到“生活”

■钱澄春

如今“电子商务”“电商”“网购”都是耳熟能详的词,而在13年前的2008年,这些可都挺冷门的。也就是在那一年,好奇心的驱使下,我在自己高考志愿表的第三栏里填上了这个专业,又是在前两个专业“失利”的情况下,让我最终被这一专业录取。当年的一个选择,让我先一步了解了电商模式与技术,10多年的发展,更是让我有幸成为当年的“梦想走进现实”的见证者。

13年前的9月,我们安安静静地坐在大学教室里,“你们知道什么是电子商务?”这是班主任马小龙老师问我们的第一个问题,当时茫然的感觉让我至今记忆犹新。“电子商务的过去很艰难,大学电子商务专业萌生不过几年,但电子商务行业的未来一定不凡……”班主任当时畅想的电商前景如今都一一实现,甚至比她畅想的更加辉煌和深刻。而“双十一”购物狂欢节的成功就是重要的表现之一。

说起“双十一”购物节,是从2009年开始的。那年我大二,当时的淘宝商城选择11月11日,是一个有点冒险的举动,因为11月中刚好处于传统零售业黄金周和圣诞促销季中间,此时天气变化正是人们添置冬装的时候,网上的促销活动有没有可能成为一个对消费者有吸引力的窗口谁也没法保证。作为一个“半懂行人土”,第一年的活动,我们这些电商专业的大学生就积极参与其中,大家的想法其实很简单,在网购尚未成为主流模式的当时,用自己的行动支持“行业龙头企业”的发展。还记得,那一年的活动方式是往支付宝账户里转200元现金,可随机抽取“充200送200现金”的活动,当时站在女生宿舍的过道上,时不时就能听到这样的喊声:“啊,我抽到了”“我也是,我也是”……所谓狂欢不过如此,最终这种“支持”也兼顾了“薅羊毛”。

随后的10多年里,“双十一”似乎成了一个符号——清空购物车外兼“荷包瘦”,“双十一”没买点啥,似乎这个季节就不完整。从叠猫猫、组队到今年的嗜糖游戏,“双十一”抢红包游戏也越发丰富,吸引了老老少少参与。“双十一”成为电商消费节的代名词,甚至对非网购人群、线下商城也产生了一定影响力,这从“双十一”前夕,各大实体店摆出的各式促销海报可见一斑。

“双十一”购物节是由电商发起,培养并繁荣起来的。本来电商是为自身发展服务,但是发展到如今,已经成为重要的消费出口,成为全民节日。特别在2020年疫情之后,“网络直播带货”更是作为电子商务一个全新模式,异军突起,成为拉动经济增长的重要方式,足以说明民间力量之强大。销售额年年飙涨,就连新华社都不禁发文抒发喜悦:拭目又一个中国式奇迹的诞生。就这个层面而言,“狂欢购物节”激活了普通民众的消费欲望,对于盘活经济无疑是有益的。但我认为,作为消费者,还是要警惕盲目从众购物,更应该注重理性消费,让网络消费成为一种更良好的生活体验。

网络购物,我们要的是便捷,不是盲目;要的是实惠,不是堆积;要的是实在,不是浮夸。整明白了,归根结底网络购物还是一件好事!

多思考初衷 少一些盲目

■王 晓

生逢“互联网+”时代,万物都“链接”在一起。这不,在“互联网+购物”的狂潮席卷下,网购成了便捷的代名词,也催生了买手与卖家间剪不断理还乱的“恩怨情仇”。互联网造节的本领很强大,还未及“双十一”,两大顶流带货主播的厮杀就已满“网”风雨。遗憾的是,我没有参与,也没有贡献其一。倒不是说不爱网购,只不过是我不喜欢这一窝蜂的“哄抢”,也不喜欢被“喧嚣”所左右。更多时候,我还是喜欢在网静静地“淘书”。

关于书,这是我十几年来最喜欢的事物之一。十多年前,我还是倾向于在书店买书,喜欢倚靠在硕大的书架旁静静地翻

阅。很多时候,我享受于那份夹杂在白纸黑字间的淡淡墨香,也流连于书店的娴静淡雅。学生时代一次次驻足于书店的角角落落,在书中遇见别样的人生。每每选到心仪的好书,便要拿出那点儿捉襟见肘的零花钱买下它,也算是一份舒心了。那时候大部分书店的折扣还是挺少的,所以对于一学生族来说,买书也并不便宜,尤其是一个月买四本的节奏确实花费不少。但缘于热爱,你又怎会因为价格而却步呢?因而即便是这样,我仍日沉浸于买书与看书的喜悦里。或许,这就是那个年代一种温暖的节奏吧。

待升入大学之际,彼时网购的风以不可阻挡之势迅速席卷了小小的寝室。还未等伙伴们

招呼,我也试着注册了购物网站的账号,并开通了支付账号。风生水起之时,伙伴们忙乎着买衣服、买鞋子,而我却搜索起了图书,另类一般的存在。一方小小屏幕,打开了我的眼界,图书之那点儿捉襟见肘的零花钱买下它,也算是一份舒心了。那时候大部分书店的折扣还是挺少的,所以对于一学生族来说,买书也并不便宜,尤其是一个月买四本的节奏确实花费不少。但缘于热爱,你又怎会因为价格而却步呢?因而即便是这样,我仍日沉浸于买书与看书的喜悦里。或许,这就是那个年代一种温暖的节奏吧。

待升入大学之际,彼时网购的风以不可阻挡之势迅速席卷了小小的寝室。还未等伙伴们

类券,自认不是精明的主儿,也就不愿多想,便一股脑儿选择那些无需多花心思精打细算的优惠券,毅然决然地加入了一场场购书大战之中。买是买痛快了,但新的问题随之而来——“买书如山倒,读书如抽丝”的时代就此开启。面对一本本在下单时看来无比珍贵的图书,心头倒也生出一丝何时看完的凉意。

在我看来,网络购物就是一场比赛让你投入百倍精力的消耗战,也不说最后是不是值得,但还是得提醒自己静下心来,是时候该刹刹车了,思考一下购书、购物的初衷。网络购物,我们要的是便捷,不是盲目;要的是实惠,不是堆积;要的是实在,不是浮夸。整明白了,归根结底网络购物还是一件好事!

家里那些来自各个地方,因为各种各样的原因出现的東西就是网购的意义所在吧,而那些突如其来的惊喜就是网购的价值体现吧。

惊喜与快乐并存

■居丹荔

前几天,淘宝推出了一份“双十一的记忆”,才恍然发现自己竟然已经参与了那么多年的“双十一”,而网购更是已经历了十多年。这几年的“双十一”,虽然规则越来越复杂,但是依旧阻挡不了我在这个日子里算清各种抵扣券买买买的热情。用妈妈的话说就是:“读书都没见你那么用过心。”

记得我最早开始网购是高中时,那时候,智能手机才刚刚出现没几年,几乎没有人用,网购也还没现在那么便捷。因为我提出想要网上购物,妈妈特意带我去办了一张开通了网银、专门用于网购的银行卡,就这样开启了我的网购生活。

翻看了自己的购物记录,

最早在淘宝平台成交的订单是在2011年,一个能加热的鼠标垫。现在这个鼠标垫早就已经用坏了,然而看到这个订单,似乎还能想起当初的那一份迷惘。记得当时是电脑下单,订单不会提交,支付密码不知道在哪里输入。尝试了好久购买成功后,也没有现在那样方便的物流信息可以实时查看,每天在等待快递到来的同时不断怀疑会不会遇上诈骗根本收不到产品。同样能够回忆起收到第一个包裹时,一家人一起拆开喜悦,对于新鲜事物尝试成功的自豪。

这几年,买过不少东西,收过不少的快递。网购几乎已经成为了“家常便饭”,然而看着家里那些从各个地方“长途跋涉”到家中的商品时,还是能够回忆起

当时的心境。客厅里放了一个摇摇椅,是一份来自于2020年11月8日的惊喜。其实这个摇摇椅早在几年前就在实体店店内看到过,只是店里看到的都是小小的,去年“双十一”在淘宝上搜索了加大款式,然而在同事的切身经历分享下,我其实已经打算购买了。大概购物车被老公看到了,在记者节的当天,他把这个大件搬到了家,爸爸妈妈花了好长时间给我组装完成。看到这个“大家伙”的时候,那种惊喜的感觉,我想我会记很久很久吧。

还有一些已经消失,但是却封存在记忆中的东西。2019年夏天那一段时间的鲜花大概就是那样。那段时间,莫名喜欢鲜花,偶尔下班的时候就会到花店选购,可能是买得多了,

大数据产生了,一个团购被推送了过来——158元包邮3个月的鲜花。抱着试一试的心态我下了单,从那之后,每周都有一束来自云南的花准时送到,而每一次的花束也会有一些不一样,大概是根据当时当地盛产的鲜花组合而成,每一次的到来都有一种拆盲盒的惊喜。如今虽然那些鲜花早已开败,但是那段满是鲜花香气的日子却始始终记得。

以前看到过这样一段话,说的是:“还有谁记得,大家网购最初是为了省钱,但我想现在的网购早已不是‘网上买便宜’那么简单了。”家里那些来自各个地方,因为各种各样的原因出现的東西就是网购的意义所在吧,而那些突如其来的惊喜就是网购的价值体现吧。

作为每年的积极参与者,我今年买的東西也主要是自己需要的,还提前做了预算,保证绝不超支。总而言之,“双十一”虽狂热,也要按需购买。

还得按需购买

■翁辰辰

不知何时,“双十一”成了“买买买”的代名词,购物的一瞬间总是快乐的,直到你下个月或者月底收到账单,才会发现钱又从你的指缝里溜走了,下个月待还的金额又一次刷新了你的纪录,然后就会自我勉励明年“双十一”一定“刹住车”,但常常事与愿违。似乎我们每年都会“双十一”前夕规划好要买的東西,先加进购物车,然后就要开始复杂的数学运算了,要先货比三家,看看商品是不是真比平时划算,然后得先计算跨店满减,必要的时候每天参与各大平台的“双十一”任

务,打开或者组队竞赛,就为了得到红包。

即便如此,红包也相当微薄,但是却占用了我们很多时间和精力,我也不例外,每年都会叫嚣着“这么累明年不玩了”,但每年当朋友发给我组队邀请的时候,我总会积极地加入,似乎总是要倔强地体会完整的“双十一”活动才罢休,然后就是拉动周围所有人一起助力,还得定点上线和队友一起与其他队伍对战。尽管很多人觉得累,但如果只是组队,这种活动本身也就是一种体验而已,但问题是平台也越来越套路了,有

的商品甚至先提前涨价,活动价加上跨店满减也就和之前的价格几乎持平,这让不少人的兴趣衰减。哪怕你认真参与了“双十一”活动,每天点开无数广告,也足够让很多人疲于应付,到最后“双十一”真正到来的前几天,任务终于要完成了,我想不止是我,大部分人都松了一口气。

说到底,那些活动和体验还都是前菜,真到了那一天,还得守到凌晨付尾款,有时候稍晚了一些,有些紧俏的商品就售罄了。有时候为了省钱,还得去各大直播间蹲守,一守就是一晚上,有定力的人就直接奔着自己要的东西去了,没

定力的看着直播不知不觉又买了很多东西。我的一个朋友就告诉我,没忍住直播间买了百来片面膜,估计明年一年的量都够了。深夜看直播,还会经常出现激情消费的问题,不知不觉就买了很多吃的,这些也都是“双十一”带来的负面效应。有时候我们参与“双十一”时,根本没想这么多,这么多年大家都习惯过“双十一”,也习惯了在“双十一”前做好规划。平心而论,既有套路的店家,自然也有良心卖家,“双十一”折扣也确实全年最大的,这就是仁者见仁,智者见智了。

这些年“双十一”“双十二”

网购之所以有如此大的魅力,除了其本身便捷的购物体验,更让人着迷的,我认为是在下单之后等待快递的过程,以及拿到快递时的满足感。这种“播下种子——等待收获——迎来丰收”的奇妙感受,正好唤醒了人们内心深处在农耕时代的收获喜悦,给当今快节奏生活下的人们带来了精神慰藉。

那些满满的成就感

■徐登峰

刚进入十一月,微信上好友请求红包助力的消息突然多了起来,人们之间的问候也成了“啥便宜”“买了啥”,氛围堪比过年。没错,“双十一”又来临了。在这个节日里,很多小伙伴“原力觉醒”,淘宝上待发货右上角的小数字不断增加,仿佛不要钱似的,连平时不怎么网购的人,也会“轧闹猛”,多少买点什么,以增加参与感。这不,正说着,我老婆就跟我炫耀她在网上抢到了一台限量苹果13,得意洋洋。

此情此景,不禁令我想到了我的网购经历。身为“85后”,我们这一代可以说是伴着网络的发展而长大,见证了电商的逐步壮大。依稀记得第一次网购是在高中,当时班里传阅着一本“贝塔斯曼书友会”的宣传册,各种书籍封面精美,内容新奇,对当时整天埋首试卷作业中的学生来说,充满了吸引力。由于自己没有银行卡,便让同学帮我买了《大国崛起》《宰相与帝王》等书。时至今日,这些书仍收藏在家中的书架上,每次看到它们,就能回忆起高中的校园时光。

在杭州上大学时,电商巨头“淘宝”崛起。身处淘宝、支付宝的发源地和包邮区,我们最大程度地享受到了网购的便利。大学期间我也有了自己的电脑,网购的频率大大增加,商品从文具到书籍到生活用品,有时候甚至一支笔也会选择网购,学校的快递收取点也常常处于爆满状态。说来也巧,马云就是从我们学校毕业的,我和他竟然是校友。

如今的“双十一”购物节也是在我上大学那会儿兴起,但那时它还叫“光棍节”,是广大“单身狗”用以自嘲的节日。后来被商家抓住了机会,宣传造势,将它作为销售的噱头。如今竟发展成国内最大的购物狂欢节,“光棍节”这层意义早已被遗忘,不知当年那批“单身狗”作何感想。再看成交量,从2009年的0.52亿到去年的3723亿,增速之快、增幅之大令人咋舌,说是某个国家的GDP估计都有人信。这背后,折射出的是国家发展的迅速,没有强大的网络支持和物流体系,无法支撑起如此庞大的交易量,也反映了百姓生活水平的提高,钱包鼓了,才能在下单时无所畏惧。

如今我已成家立业,网购早已成为日常生活的一部分,连我妈都已是网购小能手。“海淘”等新事物的出现,丰富了网购的形式和途径,让我们更方便地购买到来自全球的商品,“地球村”的概念进一步清晰。

网购之所以有如此大的魅力,除了其本身便捷的购物体验,更让人着迷的,我认为是在下单之后等待快递的过程,以及拿到快递时的满足感。这种“播下种子——等待收获——迎来丰收”的奇妙感受,正好唤醒了人们内心深处在农耕时代的收获喜悦,给当今快节奏生活下的人们带来了精神慰藉。当然,还有“薅羊毛”的成就感。

不过,凡事都要有度。今年的“双十一”已然来到,希望大家,特别是女性朋友,为了家庭的和谐,适度“剁手”,理性购物,毕竟,接下来大家都将有这样一个身份——尾款人。

“618”各个购物节纷纷兴起,代表的是新消费理念,在网络高度发达的时代,我们也习惯了网购,平台和商家适度地推出一些活动本无可厚非,但花费太多时间和精力参与其中,也让越来越多的人纷纷感慨为什么就不能“少一点套路,多一点真诚”呢。今年“双十一”打开我的淘宝,才发现我已经过了8个“双十一”。作为每年的积极参与者,我今年买的東西也主要是自己需要的,还提前做了预算,保证绝不超支。

总而言之,“双十一”虽狂热,也要按需购买,不然不久后看着瘪下去的钱包哭的还是自己。