

# 双十一“战火”旺 实体店叫板电商

实体店推活动来分羹,与往年不同,部分市民冷淡看待双十一网购促销

今年“双十一”,你买了吗?在铺天盖地宣传了近半个月后,“双十一”如约而至。与往年相比,除了电商之间的硝烟弥漫外,不少实体百货店也耐不住“寂寞”,纷纷应声而战,推出了各种折扣,大搞促销。

“双十一”这个被造出来的节日,正在电商和实体商场之间进行一场博弈。而这种竞争让很多网友追捧,也让很多网友冷静。

▶11日,不少商场、金店、手机店都打出了“双十一”的促销招牌,吸引顾客。记者 王震 摄



策划统筹 李彦慧  
本报记者 李孟霏

## 网站“硝烟浓” 实体打折促销被迫上阵

11日一大早,记者打开某网站首页发现,许多电商平台的宣传字都由黑色换为红色,不仅如此,字体也发生变化,而他们推出的优惠让利无一例外都是与“双十一”有关。惊爆价、大促销、抄底价等字眼引人注目。

“等了好长时间了,终于等到这一天了。”为了备战“双十一”,

市民张先生特地调休到11月11日这一天,为的就是赶在“双十一”好好淘上一把。为了能网购顺利,他提前一天将台式电脑、IPAD、笔记本电脑调试好,全新应战。

孙女士是一位准妈妈,为了能给即将出生的孩子准备好婴儿产品,11月11日一大早,她守在

电脑前,等着秒杀便宜货。“我主要是买一些纸尿裤这种用得着,又比较划算的物件,特别是纸尿裤,平时要200多元一包,现在很多店搞折扣100元左右,多拍点留着以后用。”孙女士说。

与电商的硝烟弥漫相比,市区各大实体百货卖场也应声而动。华联购物广场推出了羊毛、羊

绒、内衣大型特卖活动,全场三折起。威海市百货大楼则将许多折扣产品“请”出商场,与市民亲密互动,并推出了“双十一”羊绒羊毛节。

乐天百货商场推出了“疯狂双十一,幸运赢免单”的活动,并且根据购物金额赠送相应赠品。

“这是我们第一次在双十一

推出优惠活动,没办法,电商硬生生的推出这个节日,我们没有动作,就是将资源拱手相让。”华联购物广场一家鞋柜的店员于女士说,她在该商场工作了3年多,之前商场没有推出过“双十一”期间的热销活动,而和她们临近的几家商场也未出现过针对此节日的促销活动。

## 折扣优惠抢眼 难挡商场变“试衣间”

11日上午,在光明路一家商场,很多促销商品都摆放在一楼大厅,折扣也是非常可观,最低一折起,最高五折。

由于正值周一,前来试穿市民并不是很多,但店员促销热情

一点儿没减。

“今天买衣服非常合适,这样质量好的衣服能有如此折扣,连犹豫都不用犹豫。”为了吸引顾客,店主毕女士见人便推销,尽管如此,她还是告诉记者,

“穿得多买的少。”

说到其中原因,毕女士有自己的猜测,“现在有抄号族,试穿衣服的时候,拍下条码,上网购买,虽然商场折扣很低,但是很多人还是想回家看看网上

价格。”

文化路上的一家商场三楼一女装专柜店员李女士,也发现了这一现象。她说,从10月中旬开始,尤其是在周末,逛商场的市民并不少,但是销售额却怎么

也上不去。“我们是严禁拍条形码的,但是现在都是独立试衣间,顾客在里面干啥,谁也不清楚,不排除有很多抄号等着‘双十一’购买的,因此我们双十一没有搞太多活动。”

## 双十一“网”客 不少买家变冷静

“今年‘双十一’,我几乎没买东西。”市民王女士是一名淘宝爱好者,2011年11月10日,她和好朋友一直在电脑前,直到11日零点,开始大抢购,“大半年用的东西几乎都在网上买了。”

但转过年来,王女士则很平淡,她只在‘双十一’当天上网买

了一双靴子。2013年11月11日,王女士丝毫没有被打动,往年的热乎劲儿一下子没了,啥都没有买。“我觉得有些店家太忽悠,11月初在一家网店看中一件衣服,当时的标价是70元,等到11月10日,我再登陆该店家,发现衣服标价变成了200元,并提示说‘双

十一’期间有优惠,有折扣,等到11月11日当天一登录系统,果不其然就发现了问题,那件衣服折扣的价格是70元。”

这样的情况让王女士很郁闷,“是不是很多店家促销活动都是由此而来的呢?”王女士说。

而像王女士这样冷静的网

购爱好者不在少数,市民李女士就是其中一位。“说到情迷‘双十一’,还得追溯到三年前,当时优惠刚出,慢慢就发现有很多实惠是看得见摸不着的,比如有商品之前促销活动做得火热,你点开一看已经下架了,很让人疑惑,也让我少了份信任。”李女士说。

而威海市消协一位刘姓工作人员分析,选择“双十一”期间网购的市民,一定要和商家约好发货日期,此外,在网购时,一定要多比较、多了解,不能被一些商家的“花架子”给迷惑了,“尽量选择大一点的商城购买,少选择一些信誉不好的店面。”