

“双11”16年了 今年有何不同

虚假红包诈骗

各大电商平台会以派发红包的方式为促销活动预热，有不法分子借机在微信朋友圈、微信群等平台诱骗大家点击，当你点开红包后随即跳转到其他页面，并显示要提供手机号码、银行账号等个人信息才可以领取福利，当你填完信息提交后，却发现福利并没有到账。这是骗子瞄准“双11”各大电商企业大发红包的做法，制作山寨网页，借此收集大量个人信息，进而实施诈骗。

警方提示：慎点红包领取链接，尤其是页面跳转到其他网页需要输入个人信息才可以领到福利时，一定要立即关闭。大家要谨记：陌生人发来的链接或二维码，不点击、不扫描，以免遭遇钓鱼网站和木马病毒。

刷单返现诈骗

“双11”期间，不法分子冒充电商，以在“双11”期间提高店铺销量、信誉度、好评度为由，通过短视频平台、招聘平台、短信网页广告、qq、微信等发布兼职信息，招募人员进行网络兼职刷单，刷第一单时骗子会以小额返利，让你先尝到甜头，等交易数额变大后，骗子会以任务未完成、操作不规范、系统卡单等各种理由拒不退款，并诱导你继续刷单、刷大单，当你意识到被骗的时候，骗子早已将你拉黑。

警方提示：寻找兼职要通过正规渠道，不要相信“高报酬”“高佣金”的兼职信息，更不要抱侥幸心理相信骗子的退款承诺，以免遭遇连环骗局。网络刷单本身就是一种违法行为，凡是要求提前交纳保证金或定金的工作，都是诈骗。

中奖免单诈骗

为吸引消费者，各大电商平台往往会在“双11”期间举行各种抽奖活动，骗子们往往会利用这个机会，给消费者发送中奖短信，诱骗其登录钓鱼网站，并要求其输入个人信息和银行账号密码，借此实施诈骗。或者当你根据短信内容求证中奖信息时，对方却要求先缴纳“公证费”“手续费”或“保证金”，待你多次汇款转账后骗子就会将你拉黑，虽然中奖免单诈骗是老套路，但是骗子就是利用人们爱贪小便宜心理，老骗局翻新后，继续诈骗。

警方提示：“双11”期间，各种抽奖、免单活动较多，消费者收到这类信息后一定要仔细甄别，详细了解活动规则，向官方客服联系求证。遇到“账户异常”“缴纳保证金”等情况务必谨慎，不轻易汇款、转账。

“双11”16年了。这一见证电商行业飞速发展的“购物节”，已成为影响力极广的消费盛事。

作为观察中国消费市场的重要窗口，今年的“双11”有哪些新亮点？

周期长、力度大、势头劲

今年的“双11”，比往年来得更早一些。

10月8日，抖音、拼多多便启动了大促预热；10月14日，天猫和京东同时开启“双11”活动。这意味着，今年“双11”时间跨度持续约一个月，刷新了自“双11”概念诞生以来的购物周期。

超长预售期，使得商家备货发货、优化库存的时间更充裕。济南中通仓储服务有限公司临沂分拨中心网络管理负责人孙德成说：“消费高峰在10月22日、11月1日、11月11日等节点多次出现，大大减轻了瞬时流量的压力。”

不少平台推出多项扶持政策，在优惠力度上也持续加码，“砸”出真金白银。

“双11”期间，抖音电商有针对性地推出“四个降低”“两个优化”等多项扶持政策，帮助商家提质增效。对于新商家和中小商家，平台也推出一系列利好政策。抖音电商负责人说，本次新商免佣是历年扶持政策中力度最大的一次。

政府补贴首次“入场”也成为今年“双11”一大亮点，“以旧换新”热度高涨。“平台优惠加上政府补贴，补上加补后，家电、家装的一些商品优惠在六折左右，确实很‘香’。”购买了多款家电产品的贾女士说。

苏宁易购升级“国补、厂补、苏宁补”三重补贴，优惠不止五折，推出200款家电一口价；“双11”全面开启以来，“以旧换新”订单同比增长超110%。“双11”期间，全国超过90%的县域农村地区均有消费者通过京东进行“以旧换新”。

线上线下消费势头强劲，消费热情持续升温。

相关平台数据显示，截至10月30日，2024年“双11”全网累计销售额达8450亿元。

“参与平台范围不断扩大、物流等电商基础设施不断完善、商家对消费者的洞察更精准，国内市场依然存在消费潜力。”中国国际电子商务中心电子商务首席专家李鸣涛说。

缘何保持活力？

业内人士分析，今年“双11”表现不俗的背后，是多重政策利好、平台着眼服务、商家深耕市场等因素的结果。

“消费品‘以旧换新’政策先期出台是重要利好。”中国家用电器协会副理事长徐东生说，不少品牌抓住“双11”促销时机，展现出强劲增长势头。数据显示，天猫开启“双11”预售活动首小时，大家电整体成交额较去年预售同期上涨765%。

今年“双11”，平台将竞争焦点从价格战更多转向服务升级。

电商平台开始意识到“做减法”的重要性，不再以价格战为噱头。今年，微信支付全面接入淘宝、天猫，存在多年的支付“壁垒”首次被打破；菜鸟等快递公司与多个平台达成合作。“平台做减法，并不意味着销量会下降。相反，消费者获得更多实惠和更优体验，会助推消费市场‘升温’。”中国人民大学商学院市场营销系副教授丁瑛说。

“消费者的选择渠道更多了。对商家来说，产品品质如何、能否带来实惠，是决定销量的关键。”山东优可熊母婴用品有限公司负责人王大龙说，通过完善产品供给，今年“双11”期间，公司产品销量较平常增长了3倍。

推动电商行业转型升级

“双11”不仅是观察消费市场的一个重要窗口，也是观察消费趋势变化的重要节点。

业内人士认为，支付、物流方面的互联互通等举措，意味着服务将更加回归消费者本位，让消费者享受到实实在在的优惠。

随着“双11”购物节的不断发展，消费者对购物体验、退换货等售后服务有更高期待，这也意味着电商平台的服务能力要进一步提升。

推进诚信建设也有助于释放更多消费潜力。中国法学会消费者权益保护法研究会副秘书长陈音江说，平台应通过建立良好的消费信任、兼顾消费者和商家的公平规则，持续激发消费市场活力。商家自身也要重视品牌建设，平衡短期利润和长期收益。

利用技术赋能，有助于进一步推动电商发展、提升消费体验。

借助AI助手、AI数字人直播等技术，平台可有效增加内容供给、提升竞争力。

此外，更多市场空间值得期待。今年“双11”，县域市场消费火热，带动不少商家整体销量上升；兴趣消费和情绪满足类产品也表现不俗。

在李鸣涛看来，随着数字化技术的深入应用，中国电商行业的新形态、新模式层出不穷，如直播电商、融合线上线下优势的即时零售等，这也在一定程度上代表了全球电商行业的发展趋势，未来海外市场将带来更大的增长空间。

(据新华社)