

这几天，“6·18”可以说是电商圈和实体店圈最热门的话题。因为声势浩大，参与的商家范围之广，很多消费者也像“双11”一样，不自觉地卷入铺天盖地的活动预告和又一场“买买买”的热潮。

最初，“6·18”只是作为京东店庆日而推出的促销活动，但随着电商平台的竞争日趋激烈，其他电商也参与其中。如今，“6·18”和“双11”成为每年的两个购物高峰期，定位也不再是单纯的促销活动，而是集娱乐、购物、消费于一体的大型电商活动。



漫画 章丽珍

# 6·18

## 电商巨头促销出猛招，“剁手党”又不淡定了

# 甬城商超争抢线下客流

线上

### 电商巨头 拉长战线出猛招

今年的“6·18”，比以往任何一年都热闹和激烈。

早在6月初，各大电商平台降价促销的力度就已经“火力全开”，跨度长达20天。

事实上，已经有宁波消费者开始陆续收货“战利品”，并表示“6·18”还没到，手已经“剁没了”。昨天傍晚，家住海曙区的市民丁女士下班刚到家，就收到了顺丰快递员冒着暴雨送来的家用划船机。

丁女士说，这款划船机放在购物车里快2个月了，一直犹豫着没下手，就指着这次“6·18”会不会折扣力度大一些。“前几天看到天猫运动户外日，这款划船机价格从4999元降到了3900元，还抢到了一张1100元的优惠券，最后居然2700元就到手了，很划算。市面上最普通的水阻划船机，没有5000元买不来。”

据了解，早从6月1日开始，京东就启动“6·18”全民年中购物节，宣布来自全球数十万品牌商和店铺、全国几万家线下门店和加入京东开普勒计划的多家企业共同参与。

虽然6月18日是大促高潮，但实际上

京东安排的促销时间是6月1日到20日。京东方面认为，拉长促销周期可以提高用户的购买体验，让大家从容安排购物计划，京东的运营人员也可以更好地做好服务保障服务工作。

而与往年不同的是，今年“6·18”天猫也强势加入。早在6月初，天猫就喊话“推出100亿元的消费券”，并列出了一张“促销节点日历表”，6月1日至6月20日，推出不同主题的降价促销活动。

从促销力度看，确实很有诚意。以iPhone7 Plus为例，在手机品类促销期间，直降1090元；服饰和快消品类最大的满减力度达到满600元减400元；6月7日至6月12日，天猫超市满199元减100元。目前正在进行的3C品类促销，满5000元减600元。

天猫电器城总裁应井甚至在微博上喊话京东，家电类连续三天促销，只要同款家电在天猫买到的比京东贵，可以获得差价赔偿。

除了京东和天猫这两个老对手，苏宁、亚马逊、网易考拉、洋码头等电商平台也迅速跟进。

线下

### 宁波商家提前开启年中庆“抢钱大战”

事实上，随着电商大型促销节点对消费者消费影响逐渐扩大，宁波实体商家的态度也出现了一系列的变化。从最开始的措手不及到冷淡对应，最终也将目光调整至逐渐全民化的促销节点上。

昨日，记者采访了解到，今年“6·18”，宁波不少购物中心、实体商场提前开启“年中庆”争抢客流。

记者从银泰百货宁波分公司了解到，从6月10日开始，银泰年中庆的9.6折预购卡已经全面开售，市民可以提前以2880元、4800元的价格购买面值3000元、5000元的预购卡。在6月24日至6月30日的年中庆“正日子”，银泰百货宁波5家店将全部“半年半

价”，半价基础上叠加9.6折，最低折扣达到4.65折。

此外，继天猫“贵就赔”后，银泰还“跟砸”10亿元推出“任性赔”。银泰的“任性赔”和天猫“贵就赔”如出一辙，也就是说，顾客6月18日在银泰购买的商品价格高于同款商品当天在京东平台的售价，即可获得差额赔付。

作为宁波老牌百货的宁波第二百货，抢客流的脚步丝毫不落后。据了解，宁波第二百货将在6月23日至7月2日开启年中庆，全店年中促销商品5折，刷二百贵宾卡叠加贵宾折扣。6月12日至6月22日，年中庆预购每实付1000元，得50元通用现金券。

在“6·18”混战混战白热化的同时，线下巨头万

达也同步入局。据了解，本次万达“6·18年中庆”将通过与飞凡APP的线上线联合行动，长达72小时的“年中庆”将于6月16日正式开始，服饰类商品5折。目前，预热活动已经从6月12日开始，指定餐饮品牌满200元减100元。

此外，电商平台不仅在线上“磨刀霍霍”，同时不忘加强线下渗透。京东今年首次推出了“线下6·18”。除了线上，参与今年“6·18”的还包括了线下3万多家中小门店、全国超过1700家的京东帮服务店、遍布村镇市场的几千家京东家电专卖店。

除此之外，苏宁、国美、五星电器等家电卖场也在线下门店加入了“6·18狂欢”。

吐槽

### “剁手党”设闹钟熬夜抢优惠券

如果要问今年“6·18”与往年相比，最大的特点在哪里？满199减100（元）优惠券或许会成为一张“超级标签”。

可以说，今年“6·18”，京东、天猫两个平台打了一场优惠券大战。尤其是满199减100优惠券，在购买单价较低的日用商品时，简直堪称“神券”，能不能抢到优惠券，一定程度上决定了能不能买到心仪商品的“历史低价”。

让我们复盘一下。

“6·18”期间，天猫超市宣布发放100万张优惠券，分别是奶粉尿裤满399减100，生鲜满199减100，其他满199减100；京东超市宣布发放超过千万张优惠券，分别是奶粉尿裤满398减100，全品类满198减100、满99减20。

优惠券是不是“真优惠”？据记者采访的几位资深网购爱好者实际使用起来，答案是肯定的。

家住鄞州区万达附近的市民吕女士周末就收到了使

用满199减100优惠券购买的生鲜。“在天猫生鲜购买的1盒2公斤装的L1级阿根廷红虾，2盒500克装的大号加拿大北极甜虾，使用优惠券后共花了125元，真是实打实的便宜。”

但是也有不少消费者吐槽电商平台发放的优惠券“秒空”“太难抢”“设闹钟都没用”。市民吕先生设了3次闹钟，“快把手机屏幕戳碎了”也没抢到传说中的“满199减100”神券后，只好放弃。 记者 史妮超