

### 每日赛事报告

11月8日 星期一  
111 分  
12899 分  
10041 分

开心收下, 9.00 年来

## “双11” 盖楼、抢券、满减 ..... 你是被套路的 哪一种?

记者 王心怡 谢斌

今年的“双11”，战线拉得格外长。

从10月下旬开始，商家便推出定金预售，商品无法正常消费，只有预付才能加入购物车。摆在消费者面前的，除了研究繁琐的玩法和规则之外，还要面临“双11”当天上亿人的拼抢，以及横跨整个11月的漫长等待。

于是，网络上各种对“双11”的花式吐槽也随之而来，看看你是以下被套路的哪一种？

以往没点数学功底都参加不了“双11”。今年，王珏发现，没学好语文同样也参加不了，她向记者展示了淘宝平台上的几种说法——

- 1、付定金打X折
- 2、付定金不止X折
- 3、付定金X折起

她发出“灵魂拷问”：这三种有什么区别？而在记者的提醒下，她才注意到，“定金”和“订金”是有显著区别的，定金不能退，订金可以退。

定金的性质是违约定金受定金罚则的约束，即交付定金方违约，收受方可以主张不退还定金；如果收受方违约，交付方可以主张两倍返还定金。订金一般被视为预付款即认定为一种履约保证，这种保证是单方的即给交付方收受方的保证。若收受方违约，只能退回原订金，得不到双倍返还；若给付方违约，收受方可能会以种种理由把订金抵作赔偿金或违约金而不予退还。

根据我国现行法律的有关规定，订金不具有定金的性质，交付订金的一方主张定金权利的，人民法院不予支持。也就是说，如果消费者一时冲动付下了定金，在预售期内又不想买了，这笔钱是无法退回的，而为了不浪费这笔钱，他们往往硬着头皮付掉尾款。

王珏感叹：“没想到，语文考卷里的题目会在多年后以另一种形式调侃你，当年没学好。”

记者梳理发现，还有不少商家玩起了文字游戏，比如“前X名享XXX元价格”，事实上，消费者很难核实自己究竟是第几名，商家说你是第几名就是第几名。很多人付了定金，却被告知没挤进前XXX名，没法享优惠价。

如果说文科生在这方面还稍微有点优势的话，一轮又一轮的数学题会让他们认清现实——

- 1、1000块的商品，满500减40和8折券哪个更便宜？
- 2、满600减50和30元津贴选哪个好？
- 3、买件衣服是找满减券还是交定金划算？如果选定金，交多少最划算？
- 4、400减100的优惠券和600减50的品类券，哪个更实用？

记者身边就有个例子。李女士想买瓶洗衣液，花了一个下午在比价、计算，最后得出结论，在天猫超市买更划算，还不用凑满400元。

她还注意到，与历史订单的价格相比，同样品牌、规格的洗衣液单价直接翻倍，“虽然第二件0元，但是买两件才便宜了0.1元，说到底穷人才过‘双11’。”

实际上，涨价基本覆盖服饰、生活快消品，数码电子等各个品类。有媒体报道，在某电商平台上，原来售价378元的泸州老窖现在499元；另一家电商平台上，原来卖13.8元的童子鸡现在29元，200GB的闪迪TF卡一下子贵了10元。

而电商平台回复口径也基本一致：“原来是做活动的价格哟，亲。”

对此，参与了十年“双11”的淘宝资深玩家，内心大多是波澜起伏的。他们说，头几年，淘宝“双11”当天全场五折，看到什么都想买，到后来，提前把东西放进购物车，零点爬起来抢着付钱就行了，拼的是体力和网速，万万没想到，如今还要拼奥数 and 语文！

### A 语数没学好，不敢上淘宝

### B 囤货囤到泪沾巾

不过，即便消费者躲开各种消费陷阱、虚假广告，在“双11”整体消费狂热心态的促使下，有可能踏入另一场浑水，那就是囤货。

不少受访者称，自己想要囤货，主要还是出于“过了这村就没这店了”的心态，从童年时囤蜂蜜煤和冬储大白菜，一直到现在大促季都是一样，越少越要抢，越抢越恨不得多囤点。只不过这种饥渴消费下过度囤货，很多时候带来的并不是便宜，而是吃亏。

记者在社交平台上发布了一则前几年“双11”的经验招募帖，一晚上便吸引了不少好友留下自己案例和吐槽——

“给娃买内衣，为了凑满减算到眼瞎，好不容易下单了，客服一个消息甩来：‘亲，店铺活动600减100哦，您不考虑再加两百吗？’我一想，说的好像很有道理，晕乎乎又开始重新选，最后买了9套内衣，而且是同一个尺码，那年冬天就怕娃身体长太快。”

“年年囤面膜，前段时间默默地翻出了2014年囤的还没用完，扔了舍不得，给老公用了，还好用完没啥反应。”

“去年，买了1000多元巧克力，胖了10多斤，后来花在健身减肥上的钱是巧克力的5倍之多，至今还没有完全瘦下来，这两年还收到了巧克力店铺发来的购物短信，让我今年继续买！”

“买了很多纸巾，当时抢太快付款时候没有仔细看自己点了啥，最后老公还款时发现我点了分期，还是24期的那种，最终是分期手续费付得比纸巾还要贵，现在还没有还完这笔钱。”

“去年囤了1000多元的一次性隔尿垫，当时女儿出生不久，用一次性的特别方便。我跟老公算着按照当时一天用一包能用半年的节奏下单付款，没想到没多久女儿就用不上，两个多月就会翻身，四个月就会爬了，于是就开始送人隔尿垫，放闲鱼上卖，卖到现在女儿1岁多了还有40多包存货。”

“囤了48箱卫生纸卷筒纸，当时觉得纸是消耗品，肯定用得完，也没有保质期一说，现在三年了还有几箱，看了下现在的价格，感觉自己炒了一次期货。”

“曾经抢到一张某清洁用品品牌599减200的券，感觉自己捡了大便宜。为了花掉这张券，并充分挤占满减红包的便宜，聪明的我浏览完旗舰店所有产品，经过细致的对比和计算，最后确定买某款牙膏最为划算。确定了目标后，我拍下了100盒120g的牙膏。折算下来，平均一盒才3块多！现在，两年过去了，还剩50多盒过期牙膏……加油！听说过期牙膏刷厕所好使？”

### C 『盖楼』不为省钱只为赢

有别于去年“双11”的叠猫猫游戏，淘宝今年推出了大同小异的“盖楼”游戏。

简单来说，就是分享链接给好友，让好友点开链接、进入淘宝帮你盖楼。盖楼采取的是队伍之间的PK模式，在游戏活动期间，每天强制入场和其他队伍比赛，从早上9点开始，到晚上10点结束，获胜的队伍获得红包奖励。

为了每天赚到奖池里的金额，“淘友们”这几天做得最多最熟练的事，就是帮别人盖楼和找别人盖楼。类似的，还有拼多多“天天领现金”助力活动，列表里的好友成了随时可被利用的私域流量，各种段子生动又真实地表达了网友内心的呐喊——

“但凡许久没有联系的同学，突然热情了起来，不用担心，不是结婚生孩子，多半是来找你盖楼的。”

“你追求的人在盖楼的时候都不找你，说明她是真的讨厌你。”

“本人左手骨折右手输液，实在没办法帮大家点盖楼和拼多多，很抱歉特此声明！”

“怎么判断一个人是不是向生活低头？看他有没有给你发拼多多链接。”

在盖楼游戏中已连续赢了10多天的严女士，在5日那天险些“翻车”。“白天，我们队伍遥遥领先对手，保持着1000多层的差距，可是晚上9点半以后，差距突然就缩小到了300层。”严女士和她的小伙伴感到事情有些蹊跷。

严女士在她加入的“喵币助力群”里仔细翻阅了当天的聊天记录，果然发现了蹊跷所在。原来当天早上，就有人在群里“卖楼”了，黄牛明码标价5元100层，需提前预约。此后，又有一个群友呼喊：“专业帮你偷掉对面楼，600层仅需20元。”

不仅是微信群，闲鱼上也出现了不少“盖楼助力”的卖家信息。记者在闲鱼上搜索“盖楼”，立刻跳出来一串“卖楼层”的信息：打包每层0.05元，晚上9点以后打包加急，不打包单层0.07元；95层只卖3.6元，先到先得；453层，仅卖16元……

记者算了一下，按照453层16元的价格计算，助力6次，一天便可赚96元。“奖池里才111元，盖楼还没卖楼赚的钱多。”严女士表示，难怪群里互助的热情没前几天高了，大家都开始吝啬手里的次数，“原来猫腻藏在这里啊。”

看到对手的楼层在一点点逼近，不得已，严女士在闲鱼上下了一个加急单，并将队伍名称改为“强迫我们花钱”。当晚10点，赛事报告出炉：12899级VS10041级，严女士的队伍胜出。而此时，对手队伍也改了名称，改为“太难了”。

“扣除成本，只分到了一杯奶茶钱。过程虽然很累，但我们争的是一口气。”面对花钱赢得的成果，严女士倒是一副越战越勇的样子。

经历了这么多天的比赛，严女士表示，毕竟是团队比赛，总不能拖大家后腿，“未来我要改变作战方针，白天不动，迷惑对方，晚上再发起盖楼。”不过，她也坦言，这种发链接要求助力的方式会打扰到朋友，自己都觉得有点扰民。

另外，盖楼游戏中，淘宝88VIP会员可以多助力5层，不少黄牛都表示自己是88VIP会员。记者与其中一名黄牛取得了联系，对方称，会员卖楼十分吃香，且都是真人助力。但具体如何操作，对方不愿回答。

对此，严女士调侃道：“看来这个游戏也给淘宝带来不少88VIP会员吧。”

