

今年「雙11」常見規則

- 1 滿?元減?元
- 2 預付立減
- 3 付定金打?折
- 4 瘋狂搶?元券
- 5 搶?元減?元
- 6 付定金不止?折
- 7 定金?元抵?元
- 8 前?名半價、?元

■整理：綜合電商平台資訊

香港文匯報訊（記者 俞畫 杭州報道）領券、疊加、滿減、預售、搶購……史上最燒腦的「雙11」終於來襲，各大平台推出的促銷玩法讓人眼花繚亂。如何在鋪天蓋地的促銷中達到利益最大化，不亞於一次數學大考。「以前『雙11』拚手速，現在『雙11』拚腦力，沒有點奧數的基礎，哪裡玩得轉今年的促銷規則。」小Q在微信上向香港文匯報記者吐槽道，「滿1,000減200與付定金打八折有區別麼？預售定金翻倍又是什麼鬼？」

# 勞心燒腦

# 鬥智鬥快拚手氣

## 促銷規則隱藏「奧數算法」調鬧鐘搶優惠幾日未果

35歲的小Q是杭州某高中的化學老師，每年為了「雙11」能多省點錢，她會提前一個月把需要購買的物品放入購物車，然後根據商家的促銷方法再調整自己的購物計劃。不過，今年她發現，就算是「拿出了當初考研的熱情和鑽研精神」，依然對促銷規則一頭霧水。

### 數學老師建群 齊解算法

實在沒轍，小Q索性截圖打印了自己的購物車清單，跑到隔壁數學老師的辦公室去虛心請教。「沒想到，數學老師們竟然為此建了一個微信群，光為了研究規則和算法，就弄到晚上11點多。」小Q哭笑不得地說，經過一個晚上的激烈探討，最後九位老師給出了四種不同的答案，並沒有達成共識。

事實上，自從各大平台啟動「雙11」預熱以來，小Q手機裡的廣告信息也多了起來，幾乎每一家曾經購物甚至收藏的網店都發來了促銷短信，加起來一天多達三四十條。「有的提醒我加購物車可以參與轉盤抽獎活動，有的直接給出了秒殺鏈接，還有做任務領紅包的活動。」小Q哭笑不得地說，實在沒腦子算玩法，索性看心情點擊，結果「一頓操作猛如虎，分到紅包兩毛五」……

### 專家：本質皆為爭流量

為什麼不能痛痛快快來個「全場五折」？對此，網經社電子商務研究中心網絡零售部的莫岱青表示，燒腦玩法的本質其實是電商平台的流量爭奪賽，搶佔消費者寶貴的逗留時間。「此外，如果消費者願意嘗試『燒腦優惠』，他們可能還願意接受分期付款。」莫岱青說，漫長的優惠變現之路可以嵌入「白條」、「花呗」等更多產品，利用人們的消費意願，挖掘他們的消費能力。

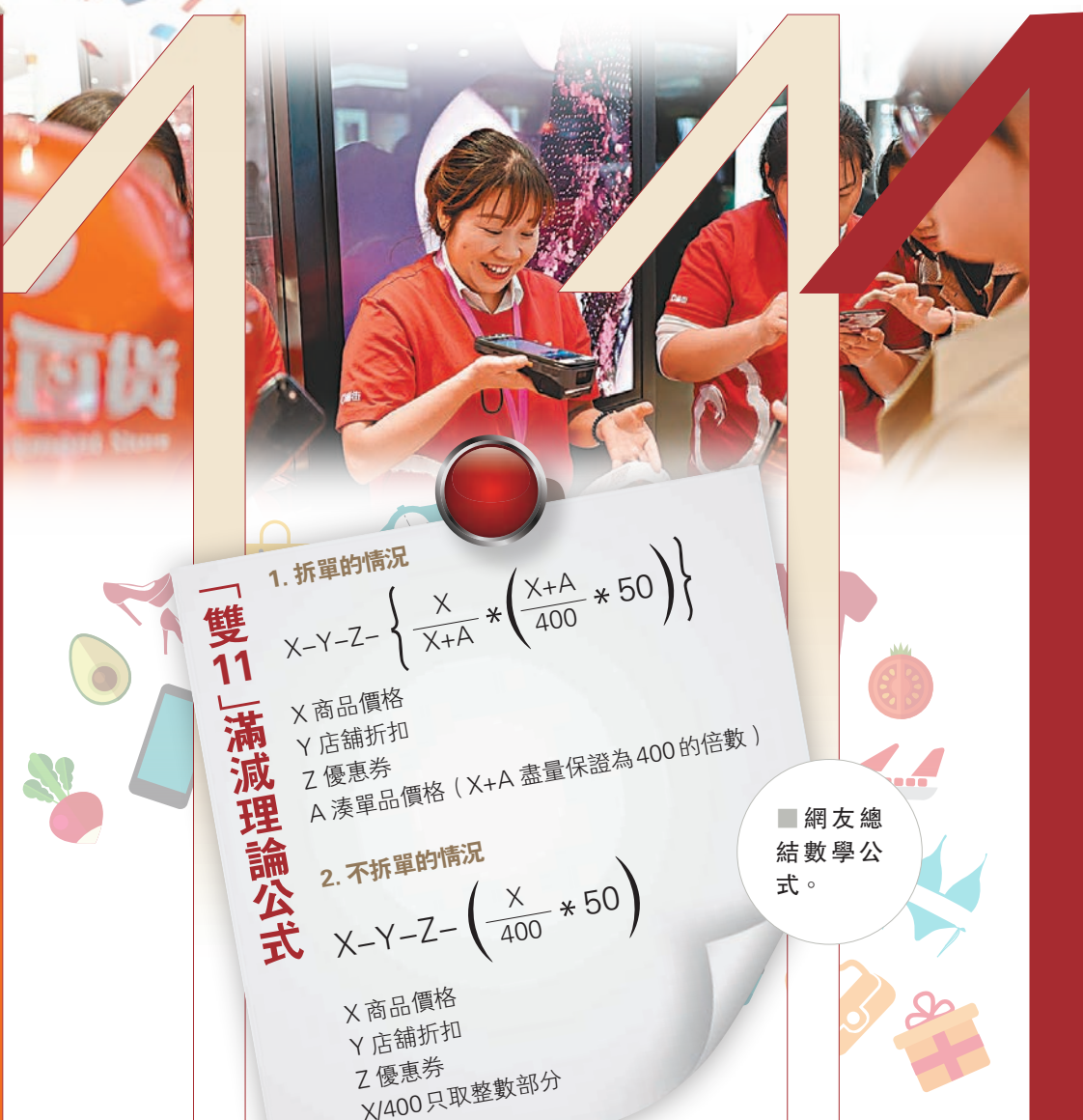
當然，除了拚腦力，手速仍是每年「雙11」的硬核武器。因為無論是天貓還是京東，都不會放棄優惠券這種既能吸睛又能吸金的促銷手段，幾乎在每個整點時段就會推出一些大額神券的秒殺活動，其中不乏上至千元的滿減折扣券和無門檻現金抵用券。

### 升級網絡 秒殺優惠券

香港文匯報記者今年在某知名型身衣店舖中，看中一條售價為1,099元（人民幣，下同）的型身褲，雖然價格不菲，但好評者眾多，讓人心動不已。在店舖首頁，香港文匯報記者看到「1元秒殺1,000元」的促銷鏈接，從本月1日至10日每天上午10時開搶，每日僅供一張。為了秒到該券，香港文匯報記者將鬧鐘調至上午9時55分，連續三日蹲點守候，都因為手速慢而慘遭失敗。

隨後，在某二手交易平台上，香港文匯報記者發現許多出售「雙11」優惠券的店舖，標價百元的優惠券基本在30元左右出售，購買者眾多。香港文匯報記者隨機找到生意較火的一家，賣家發來一份備忘錄格式的优惠券名錄，每日不定時更新，幾乎涵蓋了包括服飾、美妆、家電等各種品類。交易記錄顯示，從本月1日至10日，該賣家已售出40多張優惠券，入賬2,000多元。

香港文匯報記者留言詢問，能否幫忙搶到型身衣店舖的千元抵用券？賣家表示可以試試，如果成功最低售價200元一張，並暗示自己「為了秒殺這些優惠券，家裡的網絡都辦了升級，成本也不低的」。不過，該賣家還囑咐道，由於優惠券無法贈送，所以購買時只能由賣家代買家下單，付款時再選擇讓買家代付就好。



**「雙11」滿減理論公式**

1. 折單的情況

$$X - Y - Z - \left\{ \frac{X}{X+A} * \left( \frac{X+A}{400} * 50 \right) \right\}$$

X 商品價格  
Y 店舖折扣  
Z 優惠券  
A 湊單品價格 (X+A 盡量保證為400的倍數)

2. 不折單的情況

$$X - Y - Z - \left( \frac{X}{400} * 50 \right)$$

X 商品價格  
Y 店舖折扣  
Z 優惠券  
X/400只取整數部分

■ 網友總結數學公式。



### 電商平台營銷方式

- 天貓：蓋樓、全民開噴鋪、奪星大挑戰、拉人贏紅包、贏心願大獎
  - 京東：超級百億補貼、城域分現金、新人大禮包
  - 蘇寧易購：遇見紅包雨、百億品牌補貼、現金簽到、滿返活動
  - 蘇寧易購：SUPER會員專享、天天發現鯨、紅包召喚師
- 整理：香港文匯報記者 俞畫



■天貓的「蓋樓」活動。香港文匯報浙江傳真

■數學老師建群研究規則和算法。香港文匯報浙江傳真

## 蓋樓轟炸朋友圈 玩家售樓掘商機

香港文匯報訊（記者 俞畫 杭州報道）今年天貓「雙11」推出的「瓜分20億紅包」蓋樓活動讓人樂此不疲：早上8點：「親，在嗎，幫我蓋樓，複製下到淘寶就行。」

中午12點：「親，我又來啦，幫我點一下哦，謝謝。」

晚上10點：「最後一博，快幫我蓋樓……」

簡單來說，蓋樓活動就是分享鏈接給好友，讓好友點開鏈接，進入淘寶幫你蓋樓。蓋樓採取的是隊伍之間的PK模式，在遊戲活動期間，每天強制入場和其他隊伍比賽，從早上9點開始，到晚上10點結束，獲勝的隊伍獲得一定份額的紅包獎勵。

為了每天薅到獎池裡的金額，「淘友們」做得最多的事，就是一日三次地找人幫忙蓋樓，「幫我蓋個樓」成為微信、朋友圈中最常見的求助內容，這讓許多小夥伴直言「受不了」。因此，不少賣家瞄上了這個新商機，順勢推出「蓋樓」業務。

在某電商平台上，搜索「蓋樓」、「蓋房子」、「蓋lou」等關鍵詞，就會出現很多這樣的寶貝：「打包每層0.05元（人民幣，下同），晚上9點以後打包加急，不打包單層0.07元」、「95層只賣3.6元，先到先得」、「專業偷塔，600層僅售20元」這樣的行話隨處可見。

### 日入近百元 加急費另計

資深玩家許紅透露道，她和朋友組成了一支10人的「售樓團隊」，團隊中的人都是高級會員，每天可以蓋的樓約有3,000層。從11月1日開始賣樓以來，每天賣樓的收入都穩定在80元至90元左右。

「由於比賽的截止日期是每晚10點，所以我們現在都會提供晚上9點55的『偷塔』行動，可以殺得對方一個措手不及。」許紅笑言，當然，像這種加急單的價格也會更貴一些。基本上如果要確保贏得比賽，人均投入在百元以上，甚至高於獲勝隊隊平分的獎金。

## 高鐵電力確保「雙11」運輸運行安全

香港文匯報訊 據新華社報道，「雙11」將至，為迎接好這場年度網購盛宴，鐵路、電力、民航等部門提前籌劃、積極準備、優化服務，確保電力運行和電商黃金周運輸安全有序。

11日至20日網絡購物高峰期間，鐵路貨源主要以網上銷售的日用品、食品、服裝、化妝品、小家電等為主，預計整體運量較去年會有所增加。在長三角地區，中國鐵路上海局集團公司將在常态化預留高鐵路車廂運輸的基礎上，進一步投放高鐵運力，達到日均發送38列，到達23列，創下「雙11」高鐵路力投放新高。

電力部門啓安全檢查

為了確保「雙11」期間安全可靠供電，國網山東平度市供電公司組織電力服務隊提前了解當地主要電商企業的用電需求，對企業的用電設備進行精細「體檢」，消除用電隱患。國網山東青島即墨區供電公司組織員工上門走訪電商企業，對用電設備和線路進行檢

查，並指導企業安全有效用電，優化用電方案。

隨着「雙11」臨近，南方航空新疆分公司近期每日進出港貨運量呈明顯增長趨勢。為了做好運輸服務，南航新疆貨運人員提前展開市場調研，了解快遞公司「雙11」運輸計劃，全面收集分析運輸服務鏈中降低運輸效率的不利因素並做好應對方案。海南航空推出「任你『航』行」年終大型促銷活動，滿足廣大旅客的出行需求。

