

双11 AB面

“双11”14岁了。伴随这个让快递包裹堆积如山、让物流大货车堵塞国道的人造商业节日，它就像一枚硬币，让我们看到截然不同的两面：

一面是年轻群体正在发生大转变的消费态度，特别是更注重自身感受的“90后”一代——优惠折扣套路深，不想浪费脑细胞，零点抢购不如睡大觉，囤物不如囤钱；

一面是银发族购买力的升温，“没有买不到，只有想不到”，随着网站“适老性”优化，加大的字体不再是老花镜的障碍，足不出户买到所需，是不便出行的“刚需”。

优惠券依旧满天飞，不停刺激着消费者买买买的神经，是顺势而动还是转身无视？



Z世代：这“游戏”我不玩了

就像一场游戏，有人入场，有人离场。当以“90后”为代表、伴随互联网成长起来的Z世代们再次与“双11”相逢，结果让人有点儿意外……

开启“不买年”计划

11月1日下午5点多，位于市南区的一座写字楼内，整齐罗列的几排工位像是一个巨大的坐标系，年轻的白领们都在自己的“点”上忙碌着，“噼里啪啦”的键盘敲击声交错不停。

“咖啡你冲不冲，冲冲，冲！”为了提神，有人点开视频网站的直播平台，打算点杯咖啡，忘了关小手机音量，屏幕里主播的“叫卖声”瞬间划破沉寂。几秒钟后，办公室里响起一阵哄笑。年轻人的聚集地，从不缺少突如其来笑点。

给文件最后一行字敲上句号，一天的工作接近尾声，小妮伸了伸僵直的路膊，打开手机，在某社交平台上分享了一则笔记——不买衣服的第31天。

如果在这个平台上搜索“不买年”，你会发现年轻人分享的笔记超过700万篇。从字面意思上理解，“不买年”就是“一年里不买新东西”，只是这里的“一年”是个虚数，指代的是一段时期，例如几周、几个月、一年或者更久。

很多人如小妮这般，列出了“挑战一年不买新东西”的计划：

“整理收拾现有的衣服；不买鞋，把现有的鞋全部穿报废为止；彩妆、护肤品，没用空瓶就不买，特别是彩妆，没必要看到就囤；不买包了，三个包走天下；不点外卖，家里做饭、带饭；不买零食、囤零食，只吃水果；不买手机壳，这不重要；不换手机，用到不能再为止（卡到不行那种），也要爱护手机……”

每当有人写下这样的笔记，评论区就会出现很多“志同道合”的陌生人，有的会提出一些贴心小建议：“为了避免引起报复性消费，可以把不点外卖，改成每月点外卖不超过几次，不买衣服改成只有换季买一件新衣服，根据自身情况减少之前的消费量。”

也有人自豪地亮出“成绩单”：“自己坚持一年超级无敌省，省出了6万元存款存银行，省到买橡皮筋的钱都省。”

让小妮痛下决心加入“不买年”的，是此前看到有人在网上分享的一篇笔记：“工作快6年了，一分不剩，眼见同学朋友结婚生子买车买房，还有存款，觉得自己弱爆了。幡然醒悟，决定给自己做一个清空购物车计划。”

对比网友的经历，小妮看到了自己的影子：“经常不由自主地点开网上的直播间，看似碎片化地刷一刷，情绪消费下买了很多没用的东西不说，实则占用了更多的时间和精力，比如退换货。”

今年5月份到9月份，小妮从购物直播间里买了30多件衣服，却没有留下一件，到后来上门取件的快递小哥都成了习惯，上门第一句就是：“不合适退货？”

买了退，退了买……这似乎成了很多人网购的“死循环”。很多人为了方便退货，执着于“运费险”，待在直播间里一晚上都在刷屏问：有没有运费险？

“到底是在买衣服呢，还是在买‘运费险’呢？”小妮自我调侃道。

10月底，风口财经客户端发布的一篇调查文章《双11直播间“促销表演”何时谢幕》，里面揭秘了一系列直播购物的套路，更是给小妮兜头浇了一盆冷水，比如剧本是花钱买的，主播人设是照着剧本演的；直播间里看似热闹的气氛和粉

丝数量，也是花钱买的……

其实不用等“双11”，各大平台每个月总能找到五花八门的借口来搞促销，一些网红直播间里甚至连主播的生日、结婚纪念日都能用来做打折的噱头，“看多了，年轻人渐渐地也就脱敏了”。

“优惠规则过于复杂，不想浪费时间”在购物上学数学。”小妮身上兼具年轻一代的共性，比如最近她看好某品牌的精华液，135毫升装(原装75毫升+赠品小样60毫升)的官方旗舰店价格是1150元，而某线下会员店两瓶100毫升的套装价格是1398元，免税店价格是1253元，某海淘平台是1279元。按照每毫升的价格算下来，旗舰店的东西性价比反而最低。

更多的购物渠道和平台的多样性，都让小妮不必再苦等“双11”的折扣活动。

“熬不动了。”回想起大学时和室友“双11”通宵夜战的场面，28岁的小妮开玩笑说，“零点抢购和睡觉，我选择睡觉。”

今年10月1日，小妮“清空”了自己的网上购物车，开启“不买年”计划。

隐形的“巨额消费”

空荡荡的购物车，让小妮感到前所未有的轻松。对比以前满屋的快递盒子，现在家里的每一寸整洁都在诉说着她与即将开始的一场网购狂欢不会产生瓜葛。

回顾自己的支付宝账单：2021年10月和11月，两个月共支出14064.90元，其中服饰打扮5000多元，化妆品4000多元。而自今年10月“不买年”计划实施后，一个月只支出1880.34元。如果11月份按照10月份的花销一样计算，今年这两月将比去年同期少花费1万元。

不算不知道，一算吓一跳。细看去年的支出，小妮发现最大的一项开销是服饰，竟然花了近3万元；其次是日用品，这里面主要是化妆品，花费近两万元。“自己一个月工资五六千，一年下来攒不下钱，原来是掉进了这两个‘窟窿’。”

对于年轻人而言，“钱都去哪儿了”似乎是一个直击灵魂的拷问。“双11”的存在，让他们的消费行为得到集中爆发，也同时提供了一个冷静审视自己消费习惯的机会——一些平日里不易察觉的“隐形巨额消费”，正在浮出水面。

曾经，口红色号六七个不嫌多，为了皮肤保湿、抗老、抗敏感，面膜天天敷，面霜五花八门，“买了很多不适合自己的东西，还会因为大促买一堆，辛苦打工换来的钱变成一堆衣服、化妆品。”小妮苦笑，对女孩子来说，衣服、鞋包、化妆品，真是存钱路上的三大阻碍。

“攒不下钱”的人生不尽相同。在小妮“不买年”笔记的评论区里，很多实施“不买年”年轻人分享相同的经历：

“搬家时发现买的糟东西太多，衣服、鞋子很多一次没穿的，款式过时了都要扔掉，这么多年有买这些糟东西的钱，用来理财估计能赚不少。”

“就长了一张嘴，每个月都跟着品牌新出的色号买口红。这种智商税的东西买了很多，把工资都花没了，一点存款也没有，想跳槽都养活不了自己。”

(下转A10版)



岛城一处快递点里，快递已堆满货架。