

电商“做减法” 省钱“不迷路”

2025 双11 购物节 火热开启

“双11”开门红消费券，券后7.7折起；“双11”直播，抢30亿元定金红包；“双11”电玩好物，低至5折……10月15日，随着淘宝天猫“定金支付”按钮点亮，一年一度的“双11”大促正式登场。连日来，记者注意到，今年“双11”，各平台都把“省钱”做成了简单公式，不仅大撒红包优惠券，还将折扣玩法去除复杂化，力求精准触达当前消费理性化需求。而历经过多轮“双11”消费者，不但接受了时间节奏的变化，对各种促销机制也愈发熟悉，逐渐形成了更明确、更高效的购物习惯。

电商“做减法”

作为下半年重要的消费节点，“双11”已经走过了17个年头，今年会有什么新变化？10月16日，淘宝天猫在“双11”发布会上首次提到了三个“第一个”：这是第一个大消费时代的“双11”、第一个AI全面落地的“双11”、第一个淘宝闪购全面参与的“双11”。

淘宝天猫活动从10月15日持续到11月14日，整整31天不用赶夜场；规则也大幅简化，官方立减15%直降、跨店每满300元减50元，无限叠加、红包+国补再省一笔。京东则更早启动，10月9日起就能领红包，持续到11月11日。此外，抖音、小红书、拼多多等电商平台也已纷纷启动，试图在“双11”中占得先机。

记者登录各大平台仔细了解后发现，今年“双11”呈现出明显的“做减法”趋势。与过去需要复杂计算的“满减叠券”或容易引发争议的“先涨后降”优惠不同，如今各大平台的促销活动更倾向于简单化，发券、立减、直降、折扣等形式被广泛采用，让消费者能够直观感受到实惠。例如，拼多多重点优化消费者购物体验，推出了“年度狂降、提前优惠”，除了有官方大促券可以无门槛领取使用，还可以直购“降价榜”商品立享优惠；而京东则主打“现货不用等”，2351元大额补贴人人有份，官方直降低至1折，以简单直接的方式为消费者带来低价让利；淘宝分阶段发出开门红消费券、大放价消费券等，同时还在直播维度大促期间狂撒30亿元红包，帮助消费者都能精准踩中优惠券节奏……

加码“即时售”

“双11”发展到现在，已经成为电商平台每年的规定动作。正因此，如何让消费者，在这个并不缺乏购物节的时代，找到自己的购物兴奋点，其实是需要费一番脑筋的。过去的“双11”，曾经有一段时间电商平台似乎过分看重了“购物节”的娱乐属性，陷入“求新陷阱”不能自拔，消费者享受优惠价格，要在线上平台如在游乐场般地做各种“游戏”。

事实证明，这种在玩法上的刻意求新求变，其实没有切中消费者的本质需求。而如今，看到消费者痛点的电商平台，基本都开始返璞归真，尤其是AI的应用加持，让各平台的消费补贴、优惠更加精准。记者发现，今年一些平台，不仅推出了“AI万能搜”“AI帮我挑”“AI试衣”“AI清单”等应用，以满足不同场景的购物需求，而且在发放补贴券、优惠券上，也开始通过AI提升效能。例如，今年“双11”，天猫发放消费券补贴用户，部分就是由AI根据活跃客户消费习惯、特点决策发放，让品牌经营更高效，购物体验更即时。

另外，值得一提的是，今年以来，即时零售的竞争热度持续提升，“双11”期间，各平台继续加码即时零售业务。从各平台披露的“双11”大促政策来看，京东、淘宝均将即时零售纳入本届“双11”大促范围。淘宝闪购在10月15日至11月14日期间，88VIP用户每天能领两个5折专属红包。同时，整个“双11”周期，用户进入“闪购x双11”活动页面，即可领取各类优惠红包，并且还有机会抢免单。同样，京东秒送也在加速补全即时零售版图。今年“双11”，京东宣布本地生活业务首次联合超过300万家餐饮、即时零售及酒旅商家参与大促，覆盖“吃喝玩乐居家出游”全场景需求。

省钱“不迷路”

面对如约而至的“双11”，尽管消费者不再需要计算凑单门槛或设置闹钟抢购，决策成本大幅降低，但其理性消费的趋势却日趋显著。“最近收到了不少网商品牌的促销信息。”市民马敏之前参加“双11”活动，看到折扣就会立刻“剁手”，最后发现囤积的好多物品都闲置到过期。“大促期这么长，不会再冲动消费，需要什么就买什么，没必要大量囤货。”

正如马敏所说，在消费端，面对“双11”的海量商品和诱人折扣，越来越多的消费者单纯追求低价的心态正在发生改变。面对大促，他们更加理性补货，下单时更关注“我需要买什么”。另外，预售时间提前、“战线”拉长的销售模式，也让消费者有了更加从容的比较和选择的时间。

今年“双11”，消费者表现出了更多的审慎与克制。那么，在“双11”大促期间，如何能用最划算的价格购买到心仪商品？以下攻略供消费者参考：红包是“双11”的“省钱命脉”，今年京东与淘宝天猫均加大了投放力度，玩法也更简单直接，消费者只要认准各平台的领取红包固定时段按需领取，同步领取店铺品类券，这样就能省时省钱“不迷路”。另外，优先选择带价保标签的心仪商品，还要瞄准10月31日、11月10日晚8时两大节点，此时优惠叠加最充分。多个电商平台都会支持期间价保，下单后截图留证，收货后7天内关注价格，如遇降价及时申请价保。

记者 梁丹