



疫情后的“6·18”，大家热衷买“健康”

湖南消费力“前三强”城市为长沙市、衡阳市、邵阳市，越来越多中老年人爱上网购

最早从6月1日开始，京东、天猫、苏宁领衔的“6·18”年中购物节就已拉开帷幕。到6月18日，随着新一轮的优惠活动、促销券以及平台红包等“福利”的发放，“战况”愈酣。

京东公开数据显示，6月1日至18日14时，该平台交易额已突破2392亿元；天猫的数据也显示，6月18日零时至1时，该平台销售额同比实现100%增长……后疫情时代的“购物狂欢日”里，不断攀升的销售额似乎在说明，人们的消费热情被彻底点燃。

今年“6·18”有哪些消费新趋势？湖南人又喜欢买点什么？

■记者 朱蓉

【热点】

健康医药等销量大涨

与往年“6·18”不同，受新冠肺炎疫情影响，今年“6·18”购物节中，原本少有关关注的医护用品销量大增。

6月18日，湖南医药企业可孚医疗的天猫旗舰店中，售价为19.8元的10只装医用口罩正在进行“买一送一”的促销。截至当日19时，仅这一项单品的销售量就已达95355件，而6月1日至今的月订单更是已超过20万笔。数据显示，6月18日零时至1点，天猫医用口罩销售额同比增长达100倍。

而在京东平台上，截至6月18日10时，京东健康在线问诊量同比增长325%。消费级的医疗服务也被越来越多的消费者选择，截至中午12点，医美服务成交额同比增长510倍，毛发种植成交额环比前一天增长109倍。

截至6月18日4时，京东医疗器械健康监测品类成交额超过去年全天，截至上午7时，京东大药房慢病用药成交额超去年全天，截至上午11时，滋补养生品类成交额超过去年全天。

【省内】

数码产品备受关注

说到“买买买”，热情的湖南人从不含糊。来自京东的统计数据 displays，今年“6·18”湖南累计下单用户人数同比有较大增长，新用户累计下单人数同比增长74.15%，总体销售位居全国第14名。其中，三线城市增长最多。湖南省内3-6线用户的消费额位居全国排名第10名。而在该平台的湖南累计下单用户中，46岁以上中老年人增幅最高，达32%。

据三湘都市报记者了解，在京东平台上，湖南消费力“前三强”城市分别为长沙市、衡阳市和邵阳市。其中，消费增长最快的前三位区县（乡镇）为长沙县、浏阳市、宁乡市。

而在热搜词上，排名前五的“热搜词”分别为空调、手机、格力、冰箱、华为。该平台分析认为，湖南消费特色以消暑降温以及电子数码类消费升级为主。而从消费结构看，健康/医护消费占比增长67.55%，生鲜消费占比增长35.85%，珠宝首饰消费占比提升60%，此外，家电、宠物、食品饮料等“宅经济”消费占比均有不同幅度的提升。

今年“6·18”消费新趋势

什么最好卖？

● 医护用品

6月18日零点至1点，天猫医用口罩销售额同比增长达100倍

● 在线问诊量

京东平台同比增长325%

● 医美服务

京东成交额同比增长510倍，毛发种植成交额环比前一天增长109倍

提醒

长沙市反电诈中心发布“6·18”网购预警 提防这些套路，“剁手”注意避“坑”

“6·18”电商年中大促来临，长沙市反电诈中心发布预警，提醒消费者谨防被“虚假红包”“虚假购物”“冒充客服退款”等“套路”，避免“掉坑”。

■记者 杨洁规 通讯员 翟安

虚假红包诈骗

“6·18”前后，各大电商平台为促销预热，开始通过各种形式派发红包，骗子借机在微信朋友圈、微信群等平台以派发活动红包和优惠券为由，发送虚假网站链接或二维码，诱导大家点击或扫码领取，从而套取个人信息或传播木马病毒，盗取银行账号，导致财产损失。

警方提醒，谨慎点击此类红包或优惠券链接，如果不小心点击，应第一时间关闭手机网络，修改支付宝、网银等重要支付账户密码，并通过安全软件查杀病毒。

虚假购物诈骗

“6·18”抢购高峰期，往往会出现网页打开慢、网银交易迟钝的现象。骗子会冒充客服或者店家，以“调单”“卡单”等说法，故意声称没有收到款项，欺诈消费者，并要求消费者通过其他形式进行转账，骗取消费者钱财。

警方提醒，特别要警惕“调单、卡单、激活订单”等词语，多为诈骗术语，如见到此类词语，基本都可以断定对方是骗子。

朋友圈购物诈骗

由于缺少第三方监管平台，骗子可能会在朋友圈上发布虚假的低价购物信息，骗取消费者转账购买。

警方提醒，如果接到网上购物退款的电话或者短信等，一定要谨慎对待，通过官方平台的官方客服进行核实确认。

冒充客服退款诈骗

“6·18”后，骗子冒充网店客服，以“退款”或“退货”为由，要求消费者点击其提供的指定网站填写退款的银行卡信息，消费者在网站填写相关信息后，骗子则趁机盗取银行卡密码及动态验证码对银行卡进行盗刷。

警方提醒，如果接到网上购物退款的电话或者短信等，一定要谨慎对待，通过官方平台的官方客服进行核实确认。

刷单诈骗

骗子冒充电商，以提高店铺销量、信誉度、好评度为由，声称需要招募兼职刷单提高信誉。为了骗取信任，开始会通过小额刷单连本带利返还，制造轻松赚钱的假象，诱导进行大额刷单，但以各种借口拒绝退款，最后拉黑消失。

警方提醒，如果接到网上购物退款的电话或者短信等，一定要谨慎对待，通过官方平台的官方客服进行核实确认。

湖南人最爱买什么？

● 排名前五的“热搜词”分别为空调、手机、格力、冰箱、华为

哪些湖南人是消费主力？

● 三线城市新用户增长最多

累计下单用户中，46岁以上中老年人群增幅最高，达32%

■制图/刘迎

聚焦

电商巨头“5折卖房” 线上买房靠谱吗

“OMG! 买它买它买它! 98元秒杀折扣券、6.18元到访有礼券以及61.8元成交有礼券，一大波优惠来袭……”6月18日，一年一度的剁手节已经拉开帷幕。不过今年画风不一样，不少电商平台都开始线上卖房子了。不过，面对动辄百万元以上的房子，你会像买日用品那样在网上下单吗？

6月2日，苏宁易购宣布正式上线房产频道。为消费者提供购房优惠、大额补贴、家电礼券、锦鲤抢购、免息分期、总裁放价、明星直播等福利。

长沙房企直播大促

除了电商巨头，趁着“6·18”，长沙开发商也开启了大促直播活动。

旭辉就开启了66购FUN节，近1000套一口价房源倾情放送，更有人气主播直播抢房秘诀；绿地则推出了夜购狂享会活动，在线直播售房，最高可享优惠61800元/套；金科开启了半年冲刺直播购房节，直播进群领红包、限量特价房、互动赢家电等优惠不断。

直播卖房不是什么新鲜事，早在今年年初，长沙开发商就开始试水直播。据克而瑞数据显示，为应对新冠肺炎疫情，今年2月，销售榜单前两百强房企中，151家开启了线上营销。

电商巨头跨界卖房

与往年“6·18”不同，今年有不少电商巨头开始跨界卖房。

5月21日，阿里宣布，自当日起全国将有超过1万套5-8折的特价房陆续上线天猫“6·18”，并已经开放购买首批特价房。这些房产来自阿里拍卖，一半都是新盘，包含武汉、杭州等多个城市的热门学区房、地铁房、景区房。

5月22日，京东上线“自营房产”业务，北京某楼盘首批1000套房作为京东渠道专享房源，6月1日起在京东正式开售。

观察

流量平台售房，更多的是看个热闹

电商直播正在深度改变大众的消费习惯。在主播的魔性洗脑中，到底最后效果如何？

一位长沙房地产营销负责人透露，“当红明星+促销优惠”的直播卖房形式成为不少房企销售的新战术，本质上属于广告范畴的功能，是一种推广渠道，可以吸引一大波流量，更好地展示产品。“因为房地产产品的特殊性，难以在短期实现效果，线下售楼依然是主旋律。”

“电商巨头毕竟是房地产行业的新人，即使凭借强大的流量平台售房，也缺乏房产销售知识和经验，无法处理线下顾客看房、购房等重要环节。”该负责人表示，房子是重资产，许多人一生或许只会买一次，决定了其低频、非标、慎重的属性。

■记者 卜岚