

# 银行用力拥抱双十一 各类优惠不烧脑

## 优惠券、积分抵用、免息分期……最高千元优惠,气场不输电商平台

本报记者 梅丹 吴恩慧

双十一近在眼前,消费者们激动地搓搓小手,加满了购物车,商家们则磨刀霍霍,向着“剁手族”们热情挥手。一群资深“羊毛党”则发现,在今年的双十一大战中,银行也悄悄上阵,争相给消费者送来红包和福利。

### 电商平台银行大派红包 让你抢到手软

“不学奥数,我都不敢参加今年的活动”,在消费者们如火如荼地参加各类平台优惠活动的过程中,夹杂的吐槽声也越来越多。

“一起盖楼,瓜分20亿红包”,临近双十一,为了薅点电商平台羊毛,消费者们都拼了。每天打卡赚猫币、拉人组队“盖楼”,但最终能拿到多少红包?“这个游戏很复杂,每个队伍要分的,有时候多一点,有时候少一点,晋级的时候还需要门票费,还要扣资产,总之,我一顿操作猛如虎,红包到账两毛五,就是这种感觉,当然,厉害的队伍应该红包会多一点的。”一位每天都在拉人“盖楼”的消费者告诉记者。

也有不少人表示,由于游戏规则复杂看不懂,需要花费的精力太多,索性不玩了。“如果有人发给我要我帮忙‘盖楼’我就点一下,自己不会主动去转发。我之前也每天去刷猫币,每次升级只有几毛钱,一开始觉得好玩,后来觉得浪费时间。”

“除了平台自己的优惠,还可以去抢一抢平台合作方的红包,比如银行的,他们的参与方式简单多了,优惠力度也不低。”一位不参与“盖楼”的佛系消费者表示。

### 银行系大力度参战 最高千元优惠撩动人心

“我在京东上看到了工行信用卡的优惠活动,力度很大。”一位90后消费者告诉记者,他在京东上购买了一台华为P30手机,活动价是3688元,在付款时,他绑定了工行信用卡,享受到了满3000元立减100元的优惠。“活动期间绑卡就能参与优惠,操作简单,不会花费很多心思。”

事实上,近两年来,参与双十一的银行越来越多,因为每一次购物狂欢,都能给银行带来巨大的信贷资源,无论是消费分期还是信用卡透支,都是一个可以预见的信贷大蛋糕。当然,消费者也能从银行的双十一



中,获得实实在在的优惠。

在京东的页面上,记者查询到了工行信用卡的“11.11钜惠狂潮”活动,该活动将持续整个11月。首绑卡满20减10元、全场随机减2-1111元、全场满3000减100元……优惠形式多种多样。

在中行手机银行上,“唯品会满30减20”“考拉狂欢节满50减25”“京东好物狂欢购,满199减100”……中行为多个平台的消费者提供了实实在在的优惠。“银行的优惠力度虽然看起来不是很夸张,但是比较实惠,使用起来也很方便,比我自己去抢红包节省精力。”一位消费者表示,“我平时都会关注银行的APP,看看有什么优惠可以蹭一蹭。”

除了与第三方平台合作,也有银行选择在自己的商城中开启双十一狂欢,比如广发银行就在手机银行上推出了“抢1111元神券包”和“大牌50%积分购”的双十一活动。在活动页面,百元优惠通用券、1111元神券礼包、0元拼团、茅台限量1元秒杀、奢侈品分期免息……各类优惠琳琅满目,气势一点也不输给电商平台。

建行则借着双十一的热度营销起了ETC,“手机银行免费办ETC后参与摇奖,有机会赢取100-200元无门槛电子券。摇奖完成后,将中奖消息发给小伙伴,还可再摇一次,有机会获得300-500元无门槛电子券。”而该电子券则适用于建行自己的善融商务个人商城。“我们的双十一活动一点也不烧脑。”建行工作人员调侃道。

### 双十一采购大福利 100多元商品也可免息分期

在一年一度的双十一“血拼”中,消费者最爱的除了优惠,就是分期,当然,更爱的是免息分期。

“手机十二期免息,为什么要一次性付清呢,有这个钱可以放到理财产品里钱生钱啊。”杭州95后小朱前天刚在电商平台入手了华为新款Mate30手机,总价是6299元,她选择了12期免息分期,“每月只需付516.58元,这样的还款方式就丝毫没有压力。”小朱告诉记者,作为线上分期忠实用户,她在买东西时,如果能选择分期付费的,就毫不犹豫选择分期付款。

不但是总价贵的东西选择分期付款,买100多元的小件生活用品,不少消费者也选

择分期付款。“129元一袋的纸巾、249元一包的猫粮,我都是选择分期付款,虽然说下个月还是要还钱的,但总感觉像是占了便宜。”杭州白领王女士也是分期消费的老手,她会选出0手续费的分期付款商家。

实际上,分期消费,也成为商家的“新武器”。近日,支付宝联合网商银行发布的天猫双11商家端报告显示,今年天猫双11,天猫商家为线上800万双11商品开通了花呗分期免息,集中在3C电子、美妆、服装品类,最长可分24期。

据花呗最新数据显示,在非双11期间,商家开通花呗以后,交易额平均就能提高38%,交易用户平均增加32%。这个效应在双11期间更加明显:天猫双11预售期间,在花呗分期拉动下,交易额增速最快的类目是个人清洁、宠物商品和保健食品,增幅分别达到了20倍、5倍和4.6倍。

### “在线课堂”也可分期购买 双十一学霸们忙屯课

岁岁年年人不同。除了囤卫生纸,今年90后囤货有新趋势。

“这次的直播课活动力度大,又有6期免息,所以我不但自己买了,也推荐同学下单了。”杭州95后李小姐近日在电商平台购买了一个中级会计职称考试培训课程网课直播课,总价是4730元,双11活动价4250元,还可以享受6期免息,每期只付788元即可。

赋能自己是最划得来的投资。除了手机、化妆品、衣服等生活必需品,出乎意料的是,今年双11,各种教育培训类的课程分期活动也备受欢迎:分期买课程成了新消费趋势,而分期的费用也是“银行和平台合作承包了”。

以某电商平台上一家知名教育类商家为例,其在双11期间推出年度最大优惠活动,中级会计师培训课程分期后每天上课的学费只需要1块钱左右,这个课程双11以来销量是日常的8倍多。

临近双11,据第三方调查机构的数据:大多数90后双11的花费不会超过当月收入的一半,最爱囤的货是卫生纸等日用品,有超过50%的90后会在双11用分期免息购买教育类产品,如电子书、在线课程等。有意思的是,九成90后会优先选用分期免息买东西,原因是“能多省钱”。

