

“该省省花花”，成了当下不少年轻人的消费“宣言”。点外卖叠满减、蹲直播间掐点抢券、算透平台折扣规则……现如今，“薅羊毛”不再是小众的省钱技巧，已成为当代年轻人的消费日常。紧随市场趋势的各大平台、商家，则推出花样优惠规则迎合消费者，想方设法吸引客流。

是消费者“薅羊毛”的手段高，还是商家的优惠“套路”深？这场消费热潮的背后，潜藏着不容忽视的市场风险。多位消费者向记者分享自身踩坑经历，他们坦言，优惠和折扣并不等同于实惠，需警惕背后的消费陷阱。

■文/图 阳江日报记者 王勇明

市民

精打细算省钱“薅羊毛”成日常

“30元的午餐，叠加上平台红包、店铺满减和会员立减，最后12元搞定。这不仅是省了钱，更是一种生活的成就感。”市民杨富雄向记者展示了他手机里各类外卖App和省钱订单“战绩”。

“以前买东西要爽快，现在觉得算清楚才爽快。”市民曾非表示，她的购物App里有各种优惠券，她甚至会为了一个5元的红包，特意多买一瓶饮料凑单，这种“博弈”的感觉很有趣。不少年轻消费者表示，“薅羊毛”已不再是单纯的省钱行为，而是一种生活智慧，“不花冤枉钱”成为他们的消费准则。

不只是外卖，直播间也成为年轻人“薅羊毛”的核心阵地。小到纸巾、零食、洗漱用品，大到服饰、小家电，他们货比三家，紧盯优惠时效，每一笔消费都要算出最优解。“我每天都会花一点时间蹲直播间刷优惠信息，零食、服饰、护肤品都要蹲折扣买，算下来一个月能省下近400元。”消费者冯桢

表示，有时候为了抢直播间的专属优惠，她会定好闹钟准时蹲守，这种用小钱买到好物的感觉，让她感到有成就感。“我身边的朋友都是‘羊毛党’，大家还会互相分享优惠链接和省钱技巧，‘薅羊毛’成了我们的社交话题之一。”冯桢说。

对大学生群体而言，外卖月卡几乎是“刚需”。学生湛镇强给记者算了一笔账：某外卖平台“神券月卡”月费约6元，每月可领6张“满15减6”左右的通用券，如果全部用满，“光是券面价值就赚回30元”。

记者在各大社交平台上看到，“外卖出省攻略”“直播间捡漏技巧”“优惠叠加教程”等内容热度居高不下，网友们在评论区互相分享优惠券、拼单凑单、限时福利。“现在点外卖、网购，先搜攻略再下单已经成了习惯。”市民黎宁表示，她关注了多位“省钱博主”，每天都会查看最新优惠信息，还加入了不少“羊毛群”“省钱小组”交流群，大家在群内共享信息、交流省钱经验。

消费市场刮起「省钱风」，花样折扣引热议，部门提醒：

按需消费不踩优惠「陷阱」



商家

迎合市场趋势推出“花样”折扣

为迎合消费需求、吸引客群，各大外卖、电商及线下商家纷纷推出优惠套餐、组合满减、直播间专属价等促销活动，优惠形式不断翻新。

“现在消费者除了看商品品质，更多的是看价格，没有优惠很难留住客，我们只能在折扣上多下功夫。”市区石湾北路一餐饮店老板刘响记坦言，为吸引客流，店铺不仅推出日常特价套餐，还搭配了外卖平台会员红包叠加、跨店满减、午晚市专属折扣等活动，甚至设置“消费满30元赠指定小吃”“连续下单3天返5元红包”等激励机制。

谈及推出优惠套餐与调整折扣的原因，我市多位商家表示，核心是为了留住消费者、提升经营效益，同时适配平台运营规则与市场消费趋势。

“现在的消费者点餐、购物都看重优惠，没有合适的活动，店铺订单量会明显下滑。”市区华侨新村一咖啡店老板何娇表示，店铺推出组合套餐、调整满减门槛，一方面是想吸引新客下单，提高店铺的曝光率和订单量；另一方面也是为了提升客单价，避免单纯低价让利导致亏损。与此同时，平台会根据优惠活动力度分配流量，跟着平台规则调整折扣，才能获

得更多流量，在同行竞争里占优势。电商领域的优惠玩法更是层出不穷。“平台上线了‘定金膨胀立减’‘跨店满减最高减30%’‘直播间专属价’‘买一赠一+赠品’等多重活动，同时推出‘邀请好友助力领大额券’‘完成日常任务解锁折扣’等互动式福利。”市区一家电商公司负责人刘嘉嘉介绍，公司推出套餐与优惠，既能方便消费者一站式选购，也能提升订单量与客流量，是当前市场环境下的主流经营方式；多样化优惠在激活消费市场的同时，也让精打细算的消费者得到实实在在的便利。

消费者

理性消费警惕“羊毛”变“套路”

面对商家层出不穷的优惠套餐与复杂折扣新规，部分消费者表示赞同，合理的优惠套餐确实能省下不少开支，让日常消费更具性价比；但也有不少消费者表示，过于复杂的折扣

新规让人眼花缭乱，部分优惠潜藏门槛，实际很难享受到。

“现在想‘薅’点羊毛太费劲了，满减要算门槛、优惠券分品类、限时又限量，有时候算十几分钟，最后发现根本达不到要求。”市民姚桃表示，她为了使用一张满50减20的优惠券，特意凑单购买了不止非刚需商品，结果下单时才发现，优惠券仅限指定冷门商品使用，白白多花了钱。

“有些直播间推出大额满减、买一送一优惠，结果要先付定金、再凑跨店满减，还要抢专属券，步骤多到记不住。”市民许姗姗表示，购物结算时发现，商品价格和平时没差多少，还有特价商品标注“不退不换”，质量问题也没法维权。

记者在各大平台上看到，除推出的优惠套餐和常规的折扣外，有平台

推出的优惠券设置了满指定金额才能使用、特价商品不支持退换货、权益限时失效等条件，部分商家还通过“拼单凑单”“完成任务领券”等方式，提升用户消费频次与客单价。

“商家让利本是好事，但如果把优惠变成了套路，就违背了诚信经营的初衷。”市消委会秘书长许敢提醒，消费者在消费前要仔细阅读商家、平台的优惠条款，看清适用范围、使用期限、退换货政策等，不要为了凑单而盲目消费，按需购买才是硬道理。同时，要优先选择信誉高的官方平台和商家，在交易过程中，要保留好聊天记录、支付截图、商品详情页截图等证据；如遇到虚假宣传、霸王条款等情况，可向12315平台投诉举报，切勿轻信所谓的“内部券”“独家攻略”，谨防电信诈骗。



花季带来的不仅是生机，还有止不住的喷嚏

户外赏花谨防花粉过敏

3月的阳江，迎来了一年中最美的赏花期。黄花风铃木、木棉花、桃花、油菜花等花卉次第绽放，从城市公园到郊野田园，处处繁花似锦、春意盎然。对花粉过敏患者而言，当下却是健康防护的关键期。医生建议过敏人群在饮食上多吃富含维生素C丰富的食物，提前遵医嘱服用抗过敏药。

连日来，不少市民纷纷走出家门，赴一场与春天的浪漫约会。踏青、赏花、拍照、露营成为春日休闲主流，城乡不少赏花地还成为了“热门打卡点”：阳春市河西街道的沿江路，紫花风铃木迎来盛花期，一簇簇、一团团如漫画里的场景，花期可持续到3月中下旬；阳春市春湾镇春湾石林景区30亩桃林绽放，挂满枝头的粉色花朵，在喀斯特奇峰映衬下，更显浪漫温婉；阳江职业技术学院门前，同样被粉紫花海包围，入夜时分尤其动人，花团锦簇与城市光影交织

出花季浪漫。

繁花提前绽放，也使花粉季提前开启。监测显示，由于近期气温较常年偏高，今年花粉季已提前到来，对花粉过敏的市民要格外注意防护，如果出现眼睛痒、鼻子堵塞、眼泪哗哗流等症状，可能是花粉过敏。据央视最新消息，由于我国多地气温较常年偏高，让繁花提前绽放，也使花粉季提前开启，过敏人群健康防护进入关键期。近期，多地医疗机构中，过敏性鼻炎、荨麻疹等过敏患者明显增多。

如何预防花粉过敏？市民重点要做好以下四点：躲、防、护、吃。躲，即远离过敏原。花粉过敏患者要及时关注花粉监测预报，过敏指数较高时段减少户外活动。在干燥、温度高、风大的天气，尤其是中午前后花粉指数最高的时段，减少外出；防，即做好物理防护措施。外出时戴好口罩、眼镜，全副武装，穿长袖衣物，减少

接触花粉的几率。居家保持室内卫生，适当通风，尽量不要在室外晾衣服、床单等，可在家准备一台空气过滤器，一定程度上降低花粉浓度。每天10时至17时，尤其是晴朗干燥且有风的天气，花粉浓度处于高峰时段，此时应尽量关闭门窗。护，即皮肤过敏不要随意抓挠。如发生过敏，需保持皮肤完整性。洗澡时不用力搓洗，发病时不抓挠，如发生皮肤脱屑时可用润肤品加强保湿，滋润皮肤。穿衣建议选择柔软的贴身衣物。吃，多吃富含维生素C丰富的食物。若处在过敏高发区，易过敏人群可提前遵医嘱服用抗过敏药。此外，少吃甜食及刺激性食物。

医务人员提示，若出现花粉过敏症状，市民切勿自行用药，需及时到医院就诊，避免延误治疗。周雅

右图：阳西县织篢镇牛岭村的向日葵花海吸引不少市民前去拍照打卡。梁文栋 摄



公益广告

培育和践行社会主义核心价值观

富强 民主 文明 和谐 自由 平等 公正 法治 爱国 敬业 诚信 友善