

9.9元一斤的“快递盲盒” 是惊喜还是套路？

女子拆快递上瘾 花千元购买“快递盲盒”

家住茅箭区的小萍(化名)两年前的网购平台上无意间刷到“快递盲盒”相关信息,咨询过后卖家表示,凭手气可买到物超所值的名牌口红或护肤品小样,保赚不亏。出于好奇,小萍花25.9元购买了一公斤美妆类“快递盲盒”。

小萍告诉记者,收到货后她数了一下,共有30余件物品。拆完所有快递盒后,她发现里面有一些廉价、真假难辨的美妆用品,不过其中一个快递盒里装着一支正品大牌化妆品小样。“这些东西总价算下来远不止25.9元,还能满足我爱拆快递的心理需求,挺好的。”小萍说,从那之后,她便一发不可收拾,经常购买“快递盲盒”。

记者在小萍家看到,大大小小的快递盒子随处可见,包括电子产品、美妆、零食、装饰摆件、手办娃娃盲盒等。小萍说,近两年时间,她总共花了上千元购买“快递盲盒”,“遇到618、双11做活动时买得更多,快递特别多的时候需要用小推车去拉。”

“9.9元10个快递,28元拆40个快递,无空包、稳赚不赔,玩的就是心跳,快来捡漏,拍一发40件惊喜盲盒……”记者在各大网购平台上搜索发现,不少打着这类广告语的“快递盲盒”,月销量成千上万,有些商品总销售量超10万件。

“神秘性”“不确定性” 增强消费者购买冲动

记者采访发现,盲盒无论是线上还是线下,都非常受年轻人欢迎。许多盲盒爱好者在购买盲盒时十分享受其“不确定性”和“未知的惊喜”,这种未知性增强了他们的购买冲动。

市民刘女士是一名盲盒爱好者,她告诉记者,每次路过线下商场或是娃娃盲盒售卖机时,她都忍不住带一两个回家。而且,如果没有一次性抽到自己心仪的款式,她通常会抱着侥幸心理多次抽盒,一次又一次地“砸钱”,直到抽到自己喜欢的款式。“盲盒的‘魔力’在于一开始不知道自己纠结半天最终选的是否是心仪的物品,惊喜或是失落就在开盒的那一瞬间。”刘女士说。

刘女士表示,如果在线下实在抽不到自己喜欢的那一款,她还会在网购平台上购买“玩偶快递盲盒”,“网上质量可能没有线下那么好,但价格会低一些,而且大多数自己喜欢的东西都能买到。买盲盒全凭运气,但是这种‘神秘性’和‘不确定性’正是它的乐趣所在。”

因为“冲动”消费,刘女士在购买盲盒的过程中抽到了许多重复款,“我曾经为了某一个喜欢的盲盒玩偶,花700多元直接买了一整箱‘快递盲盒’回家。”据了解,从“入坑”至今,刘女士共购入100多个盲盒产品,她说,一看到这些盲盒玩偶,就觉得治愈。



近年来,潮玩领域掀起一股盲盒热潮,不少行业都刮起了盲盒风。盲盒存在一种神秘感,只有拆开盒子才知道里面是什么,所以不少人会感到好奇。不同于美妆盲盒、服装盲盒等有明确限定的种类,此前市面上出现的一种颇为随心所欲论斤卖的盲盒——“快递盲盒”,经记者调查发现,不少消费者抱着赌博心理购买的“快递盲盒”,实则商家清库存、牟取高利的噱头和手段。 ■文、图/记者 梁静



记者在线下抽取的“潮玩盲盒”令人眼花缭乱。



小萍购买的手办娃娃盲盒在家里堆成了小山。

伪劣商品穿“马甲” 变身“快递盲盒”利润惊人

在各种盲盒消费中,购买者都期盼花点小钱就能买到物超所值的物品。那么,抱着“以小博大”心态购买的“快递盲盒”,到底好不好呢?

“真有那么好的东西,商家怎么可能这么便宜卖给你?”购买了两次“快递盲盒”后,选择“止损”的胡先生说,他收到的“快递盲盒”里有蛇皮袋、螺丝钉、快餐店免费赠送的小包番茄酱、一次性手套,还有两元店里一块钱两包的棉签等,这些东西令他没有了再次购买的兴趣。

在电商平台的买家评价中,记者发现,无法使用的手机配件、不明日期的樟脑球等“鸡肋”商品十分常见,甚至还有人收到过一盒装满破布条的快递箱。

这些快递盲盒是否是为了售卖商品而“定制”的快递?记者带着疑问咨询了一位从事快递行业的工作人员。该工作人员告诉记者,“快递盲盒”“按个卖”或“按斤卖”,如9.9元3个、28元40个、90.9元3公斤,一般都是售出概不退货的,这种快递大多都是一些低价、打折批发的小商品,只不过商家把这些小商品用盲盒的形式包装了一下。“卖家对‘快递盲盒’的品质心里都有数,无论真假盲盒,买家能拆出好东西的概率都很小。”

该工作人员介绍,商家平时发货都是几百件地发,有一些山寨、瑕疵商品都会以盲盒的形式兜售出去。“还有人相信那些200元抽手机和电脑的盲盒广告,哪有这么便宜的东西呢?商家不过是抓住消费者好奇的心理,行清库存之便利。这在快递盲盒市场已是公开的秘密。”

近日,记者以批发盲盒为由联系电商平台客服了解到,通常情况下,9.9元一斤的“快递盲盒”共有七八个物品,除去运费,卖出一单,单个“快递盲盒”利润率能达到300%左右。“这么说吧,越是东西差,你挣的钱越多。”对方客服回应,9.9元一斤的“快递盲盒”肯定没什么值钱东西,多是一些头绳、塑料夹子之类的,可能个别盲盒里会装有洗发液。“其实买的人也不在乎这里面的东西值不值钱,就是满足一下好奇心。”该客服说。

商家“打游击”消费者难维权 律师:谨记天上不会掉馅饼

“他们一般就是‘打一枪’换一个地方,赚几天快钱,差评多了就直接把店关掉重新再开一家。”一位熟悉“快递盲盒”卖家玩法的业内人士说。

在各大线上购物平台上,记者收藏并关注了近10家售卖“快递盲盒”的店铺,一周后发现,其中多家店显示已不存在。“快递盲盒”卖家以“打游击”的方式开店,这样消费者发现是“三无产品”时,已无法进行退换和索赔。

“我们保证货品的价值高于您所付的价格,但不保证是亲喜欢的物品,所以不接受退换!”“刺客盲盒拆拆乐”淘宝店客服人员告诉记者,盲盒属于娱乐性质,买家体验的就是拆盲盒的乐趣,如果拆到了自己不想要的物品,可以送给亲戚朋友。

湖北平长律师事务所律师朱延桢认为,商家将未知商品包装后售卖给消费者,是有意制造信息不对称。这种信息不对称带来了实际购物与理想商品之间的不确定性,这虽然可以满足某些年轻消费者的猎奇心理,但一些不良商家如果利用“不确定性”销售不合格产品、过度营销,则难免侵犯消费者的权益。

“所谓的‘快递盲盒’大概是商家抓住一些消费者猎奇心理制造的营销噱头,在此提醒广大消费者在购买时谨记天上不会掉馅饼,主动远离这类所谓的‘快递盲盒’,避免造成财产损失。”朱延桢说。