

# 爱心老人活动中心

Agape Health Management, Inc

www.agapehealthva.com

护理服务

- 照顾日常生活需求
- 每天专车接送至日间活动中心
- 提供营养丰富的中式早餐、点心、午餐
- 设备完善、健康安全、活动内容丰富多彩
- 提供日间、居家双重护理
- 提供日常翻译、预约看病等服务
- 为身体功能障碍者提供康复物理治疗及专业护理
- 拥有爱心专属药房

联系电话:

- 571-409-3345 (海伦)
- 703-626-2859 (崔小姐)
- 703-354-2323 (传真)
- 703-354-6767 转 112 (办公室李小姐)



急聘 RN, PCA: 男女护工多名(有 PCA 证书优先)、全职/兼职护士(RN)

维州最完善的活动中心



6349 Lincolnia Road, Alexandria, VA 22312



3850 Dulles South Ct, Chantilly, VA 20151

## “双11”购物可能全年最贵是不是误读?

每年的“双11”都会被充斥着各种打折、优惠、返现等消息刺激着人们的购买欲望。其实,“双11”已经发展多年了,很多消费者也已积累了相当深厚的“薅羊毛”习惯和技能,对于商家的一些伎俩也几乎能做到耳熟能详了。

不过,还是有相关机构不失时机地发生警示提醒,近日我们看到中消协发展的一则警示明确表示,一些商家的“双11”促销价格未必真实惠。

诚然,在某宝平台上的一些商家,确实存在着价格的反反复复变化,有一些价格之前进行了上调,在“双11”的时候再开始以折扣的名义进行促销,让消费者看到貌似价格给了很大的让利空间,实不知价格已经被动了手脚了。

笔者曾经购买的一些记录,在“双11”前和之后,进行了简单的类比发现,一些物品的价格甚至还不如在之前的便宜,别看“双11”给出了一定的优惠举措。而翻看之前的记录,当初商家也是有相应的活动,因此价格反而更便宜。

如今在“双11”大促中的价格反而不如以前的活动价格更实惠。这样,确实如中消协所言,“双11”时的价格高于之前的价格。此言不虚。

不过,还有一些情况,确实给出了足够的让利空间,比如笔者在京东购买的一些文具用品,购满五件打五折的情况,比原来确

实便宜了许多。以前11块的东西,现在也就5块钱。

此外,一些平台的秒杀,或者1元购等活动也确实便宜了许多。不过,这种情况在“双11”之前也有相关的优惠举措。平台针对“双11”的一些优惠券有的是这次单独才有的,这一点是比平常优惠了许多。

经过了历年的“双11”活动,如今的消费者已经越来越成熟了。不会单纯地看以前商家的一些返券、让利促销就冲动地出手了。相比以前的“膨胀”玩法,如今的商家也不再弄那么多“算法”的花样了。

今年“双11”又冒出了一出新玩法,那就是“尾款”的玩法。商家先让用户支付百分之十的价格之后,就给消费者发货,等收到货之后再支付尾款。有点类似于先买后付款的情况。

大部分用户在收到货物之后,也会支付尾款的。商家合理地揣摩了用户的心理,这种举措也确实收到了不错的效果。不过,对于一些“剁手族”来说,在支付尾款的时候,或许也会因为自己当初的冲动消费而懊恼。

针对“双11”已经开启的各种促销活动,中消协给出了六点提醒。除了各种价格的提醒之外,还提醒消费者要留心商家的促销规则,了解各种优惠措施是否有“门槛”限制、适用的产品品类和范围、能否叠加使用以及售后服务措施等。

此外避免浪费,过多囤积也做了提醒。

至于各种垃圾促销短信的轰炸,中消协也直面批评。对于当下非常火爆的直播带货,中消协也提醒消费者要保持冷静,克制冲动。此外对售后服务,中消协也告诫消费者,发生消费纠纷时,要及时联系商家或者电商平台协商处理,协商不成的,可以向经营者所在地的消协组织或者市场监管部门进行投诉。

中消协还敦促各类电商经营者要多一些诚意,少一些套路,制定简单的促销规则和优惠措施,并提供质量合格的产品和优质的售后服务,让消费者真正享受到实惠。

同时,值得关注的是,如今好评返现已经成为商家的一种新的“刷单”行为,通过让出一些小恩小惠,谋求用户给出好评,增加商家的好评率,进而提高销售。此举存在着谋取不正当好评的违规行为。

而且,也容易带来很多不实或者虚假好评。一度时间,亚马逊出“重拳”打击虚假好评,为此关闭了大量电商店铺,理由就是卖家“不当使用评论功能”“向消费者索取虚假评论”“通过礼品卡操纵评论”。据深圳市跨境电商电子商务协会的统计显示,从5月开始,亚马逊平台上被封店的中国卖家超过5万家,已造成行业损失金额预估超千亿元。

不久前,市场监管总局发布《禁止网络不正当竞争行为规定》征求意见稿,其中对“好评返现”作出明确规定:经营者不得采取以返现、红包、卡券等方式诱导用户做出指



定评价、点赞、转发、定向投票等互动行为。

但是,我们在一些电商平台上购买的物品收到之后,都能看到一张类似于红色的卡片之类的,明确提示只要给予好评,就可以收到红包返现之类的提示语。有理性买家已经明确表示,现在好评的参考性已大大下降,消费者需要研究中差评,并通过各种测评、开箱视频来权衡商品真实的使用情况。

在不同平台购买的物品,真正的效果如何,或许也只有收到货物之后,在实际体验之后,才能真正感受到了。在这方面,平台的选择就非常关键了,而且自营、旗舰店和普通商家的产品,有时候是可以立竿见影地分辨出来差距的。

## 缺芯产能影响,苹果iPhone13为何还打折?



之前,市场传出消息称,苹果公司削减iPad的部分产能,把腾出来的芯片和配件转移到iPhone 13系列上,二者在很多固件方面是相同的,可以替换。苹果此举是因为iPhone 13系列销售更好,利润更高。而iPad的市场需求不如iPhone 13那么抢手。

1.苹果互换产能,满足iPhone 13的供给这样做也是因为供应链满足不了需求,因为众所周知的原因,供应链短缺问题暂时得不到解决,苹果公司也无法解决这个问题,只能退而求其次,靠自身产能的互换来满足需求。当然,前提是苹果公司认为iPhone 13的利润更高,才会做这种互换。

按理说,按照苹果公司的预期,iPhone 13系列的销售应该很火爆,价格也应该坚挺才对。不过,我们关注到在一些市场iPhone 13的价格并不坚挺。降价的出现让人也在诧异,iPhone 13系列的价格不稳,说明市场的接纳能力还是有限的。

当然,iPhone 13系列的价格变化,更多的是第三方电商平台的一种补贴带来的变相降价,对于苹果公司来说,自身的损失并不是很大,因为贴补方是第三方平台为了刺激用户在自身平台的购买欲望,也是为了自身的流量需求,吸引更多的用户而来,在这方面给出一定的利益,在别的方面可以“找补”回来,因此才会给出一定的补贴。

2.平台的促销是短期行为

平台给出的“诱惑”,刺激用户追逐,对于苹果公司来说,自然希望有更多的产能来满足市场的需求。这也是苹果公司用iPad的产能置换iPhone 13系列产能的目的所在。“双11”的大促销已经开启,在一些平台的补贴下,iPhone 13全系列版本的价格均有所下调。

具体来说,5999元起售的iPhone 13 128GB版本,价格直接便宜了300元,实际到手价为5699元,而256GB版本的降幅更大,便宜400元,512GB版本下降了600元。不

过这也是第三方平台的一种手段,有的平台仅仅促销一天,有的几乎是秒杀,真正放出来的量也是非常有限的。

第三方平台也是非常聪明地把握住用户的心理,在之前的“预热”之后,在“双11”当日,还会有新的促销方案出台。据悉,部分平台针对iPhone 13 256GB版在11月11日当天给出了高达500元的优惠力度,意味着实际到手价只要6299元。不过,还得看手快手慢,需要抢才可以。

对于电商平台的促销手段,苹果公司基本也是采取默许态度,并不干涉。而此前这种行为基本都是被苹果公司直接叫停的,但如今苹果公司基本已经不再干涉平台的促销方案了。也说明市场的竞争越来越激烈,苹果公司也在为自身产品的销售放量,想尽各种办法了。

3.iPhone 13系列出货平稳?

摩根大通的分析师发布的报告称:通过对多个市场区域的到货状况展开持续追踪,iPhone 13 / 13 mini / Pro / Pro Max 的交付时间,总体上已变得相对健康、稳定。其中iPhone 13 / 13 mini 的预期交付时间在13 / 12天左右,而iPhone 13 Pro / Pro Max 机型平均为32天。在中国市场的等待时间尚不确定,尤其是iPhone 13 Pro / Pro Max 的交付

时间等待更长。即使在第三方平台的补贴刺激下,能够抢到手,但真正拿到手,或许还要等待。即使如此,还有很多用户在“双11”当天,还计划去薅羊毛,抢夺便宜几百块的iPhone 13系列手机。

不久前,市场调研机构IDC最新数据显示,今年第三季度全球手机总出货量达3.312亿部,同比下滑6.7%。iPhone 13系列销量火爆,帮助苹果取得20.8%的出货量增长,同时全球排名也超越小米重新回归第二名。苹果三季度出货量达5040万部。市场预期今年苹果iPhone 13系列的出货量有望接近9000万,超越过去同期备货量。

在国内的电商平台,目前手机销售前三位的分别是iPhone 12、iPhone 13 Pro Max、iPhone 13 Pro。售价上万元iPhone 13 Pro Max能够冲进三甲,说明国内消费者的消费热情和能力还是首屈一指的。相对来说,iPhone 13的销售热情没有冲入前五,说明用户对于相对“低配”的iPhone 13的热情还不够强劲。用户的忠诚度在一定市场内倒戈的很快,苹果公司置换一部分产能,也是害怕出现这种情况,而国产手机厂商的境遇其实已经说明了问题,用户在选择的时候,更注重什么其实也是不言而喻的。