

//《草莓派》电子杂志还定期推出特刊,11月特刊《感恩节,感恩谁?》即将上线,敬请期待。

ipad用户登录app store搜索 **草莓派** 全新阅读视界为你开启

现代快报博客周刊新说出品

// 草莓网购

“双十一”已经过去一周有余,191亿的惊人业绩亮瞎了网友的眼睛,也让“网购”成为了上周出现频率最高的话题。在网友热议的网购那些事儿中,有卖家博创意赢销量的,有晒买家古怪要求的,也有71岁外公“麻豆”演绎女王范的,还有在网上晒雷人快递员的……这些形形色色的人和事交织在一起,双十一后遗症还在延续。

# “双十一”后遗症 网上正显现

## 有些卖家很搞怪:

推出代吵架服务,网友再也不用担心被欺负



还在因为遇到吵不过的坏人而内牛满面?近日,一家网店推出了特色服务,只需要花费188元就可以请“吵架王”帮忙吵架。

在淘宝网,有一家奇葩网店名叫“难看的店”,因“本店的品位在好看和难看之间,就是好难看!”而得名。店铺中,还有一样奇葩的商品名叫“吵架王”,这件商品的宝贝详述中写着:“自从有了吵架王,妈妈再也不用担心我的人际!”在网页中可以看到,“吵架王”标价188元,截至发稿时,已被100余位网友收藏,浏览量达到了一万三千多次,但是拍下商品的还是0件。

虽然是帮网友吵架,但吵架王很有原则,不是什么案子都接,在买家须知中有这样一些规定,“只接受网络掐架!发货以吵架聊天记录为准!买家需注明吵架事由、对象、时间!人数!要求吵架王一个吵几十个的有权拒绝!吵架王有权选择吵还是不吵!吵架王如遇心情不好、出差……可有权选择关闭交易!”

记者浏览发现,这家网店之所以被网友发现围观,是因为店主在豆瓣网发布的一篇帖子《用生命做淘宝!怎么还是卖不掉!》。其中将店里的奇葩商品都罗列进去,也包括吵架王。随后,帖子被网友截图发布在微博里,累计转发近万次。快报记者联系

上了网店店主,据他介绍自己是兼职开网店的,“吵架王”上线好几天一直没得人看,今天突然就几十个人来问,才知道在微博火了。”店主“avonzy”介绍说:“自己卖些奇葩商品本意是因为淘宝的竞争激烈,想杀出一条血路。”不过,由于店铺太火了,很多网友都来围观聊天调戏,“本是想自娱自乐的,现在不得不考虑招两个客服应对。”11月14日,实在招架不住的“avonzy”不得不发微博希望网友们表达一下仰慕之情就飘走吧,“旺旺爆仓了”。11月14日晚上7点左右,当快报记者想再次刷新“吵架王”商品页面时,发现商品已经下架了。

不过,在“avonzy”的介绍下,快报记者联系上了店主邀请的吵架王“樱雨萱”——一个正宗的南京潘西。听说要介绍自己的吵架技能,“樱雨萱”霸气十足又很幽默:“这是天赋异禀吧,多实战。我长得五大三粗满脸横肉,一般人看到也害怕啊。”谈到为什么会想要跟“avonzy”合作,“樱雨萱”说:“只是身边朋友都没什么用,出去总给人欺负会吃亏。我不受欺负会吵架会理论,仅此而已。他当时也是拿我做着玩的,反正也好玩。我们之间好玩的事情太多了,现在年轻人不都这样么。”

现代快报记者 顾然

## 有些麻豆很有范:

72岁外公演绎丝袜女王



时尚卷发,彩色丝袜,流行女装,令人难以置信的是,这个淘宝模特是一位老爷爷,并且他能将各式女装演绎出女王范!上周,这位高龄麻豆走红网络。

记者联系上店主、高龄麻豆的外孙女吕婷。今年刚从武汉科技大学毕业的她说:今年双十一,麻豆外公“登场”以后,迅速蹿红。托外公的福,网店的服装销量几天内上升了五六倍。11月初,吕婷72岁的外公刘谦平从湖南到广州玩,孙女无意中将其一件呢大衣披在外公身上,看起来竟很潮!外公身材瘦高,精神十足,再试几件服装,隐隐透出一股女王范儿!吕婷当场萌生出一个大胆的想法:“外公!你来给我们做模特!”心态年轻、性格活泼的外公笑呵呵地加入团队。

抬头、叉腰、摆POSE,外公做模特的悟性极高,新款斗篷、呢大衣,外公紧张地拍摄了14套时尚女装,以及时下最流行的“江南style”标志动作骑马舞。吕婷还帮外公取了个艺名——MADIGAGA,“MADI”在湖南话中是“麻爹”,意思是很爱搞怪的老人。11月9日,外公一亮相就引起了网友的大讨论,多数人觉得外公非常潮,也有些人觉得“有点怪”。据吕婷介绍,外公平日喜欢穿简单的衬衣和西裤。

《长江日报》

## 有些快递很雷人:

那些年送快递的圆通小哥

那是去年秋天,负责我们这个片区的圆通小哥,每次来家里收件,都要我自己扛下去!这就算了!还指责我包得不好看!字迹太潦草!我又不是书法协会的啊!后来,渐渐的我发货比较多了,博得了他的好感,这一刻,悲剧发生了……

那是一个下雨天,接到了他到达的电话:“宝贝儿,我在楼下了,下雨了你赶紧把货拿下来。”谁是你宝贝儿啊!你上楼取货会死啊!下雨了我穿睡衣下去会全部打湿掉啊!

这也就算了!那一天,我在家乐福买零食。接到他的电话:“宝贝儿,你在哪儿呢?我在你家楼下了。”“喔,不好意思,我在家乐福。你等我五分钟,我马上打车回来。”“噢,是去给我买吃的吗?”(你敢再自觉点么!)“呃,好喔……”然后……迅速地回家……(见到他)拿了我的乐事(薯片)就说:“哎呀,宝贝儿你最了解我了!你怎么知道我最喜欢吃薯片呀!谁了解你啊!那是我的夜宵啊!这5块5一袋呢!这也就算了……走的时候他居然跟我说:“少吃点零食啊,胖成什么样了。”(绝尘而去……)你吃我薯片还吐我槽!

终于我搬家了!我以为!我就此结束这样的日子!可是没想到!这边的收件人还是他!大哥!你搞垄断啊!求求你放过我啊!最近都走的韵达快递。他昨天突然出现!还打电话质问我!为什么没有继续跟他合作!这……我能说什么啊……我:“我不知道这边也是你负责喔。”他:“那现在你知道了吧,我明天就过来,你把韵达退了!”

第二天,他果然直接过来了。一来就质问我,我到底是不是没脾气啊。他Blabla了一堆之后总之就是要我发圆通……我为了打发他走,就唯唯诺诺地应允下来了。没想到!没人会想到!他走的时候!在我关门的那一刹那!迅速地回头跟我说:“记住,你是我的!”

豆瓣

更多精彩内容,请扫描

扫描二维码  
下载草莓派

如果您有一部iPhone手机,或是一个iPad,只要扫描下面的二维码,就可以跳转至下载页面,下载“草莓派”应用。



草莓派iPad版下载



草莓派iPhone版下载



草莓派电子杂志下载

// 草莓DIY

## 自制红豆暖手宝



暖水袋、电暖宝、暖暖贴……市面上繁多的保暖用品让人眼花缭乱,这里,就教大家制作一个可以多次重复使用而且保暖效果超好的红豆暖手宝!

吕牧臣今年25岁,是一位非常孝顺的孩子,看到冬天母亲的风湿又变得严重起来,就照微博上的教程制作一个红豆暖手宝。

准备材料:一斤红豆、针线、一块旧毛巾、剪刀、笔、尺子、微波炉专用袋

步骤1:根据个人需要用尺子在毛巾上画出暖手宝的大小,用剪刀剪下;

步骤2:把毛巾用针线锁边,缝出装红豆的口袋;

步骤3:将红豆倒入毛巾口袋中,然后用针线缝起来,在口袋上装饰一下;

步骤4:用微波炉专用袋把红豆暖手宝装起来,放入微波炉加热两分钟,一个温暖的红豆暖手宝就成功了!

小提示:经过反复试验,吕牧臣发现红豆不能装得太满,容易导致加热不均。此外,记者还专门研究了一下,毛巾可以被微波炉加热且不会燃烧,加热还能给毛巾消毒!红豆在短时间内加热也不会像玉米一样变成爆米花,因为红豆本身是豆类中水分很少表皮较厚的一类,所以吸收的热量会释放得很慢,这也是它能做暖手宝的原因。《华商报》

## 还有些买家要求怪:

“买的東西一定要好吃”,难倒掌柜

“顾客是上帝,客人永远是对的”,这句话一直被很多商家奉为行商圭臬,淘宝卖家也不例外,一声声“亲”无非是想拉近与买家的距离。然而遭遇“极品”买家,却是每位卖家避之不及却又无可奈何的事情。

“一个买家在一家掌柜店里拍下宝贝,这很正常,奇怪的是他有一个令人大跌眼镜的留言,让掌柜无所适从,这留言是什么呢?留言居然是在货物里放个纸条,上面写上‘垃圾’二字!掌柜瞬间泪奔了,这该怎么去满足啊?”近日,网友“郑长青2008”在淘宝论坛上讲述了顾客给卖家留下的一道难题。

接着,“郑长青2008”又分享了一位更“有才”的买家。该买家问掌柜一件9.9元包邮的产品发到他家

运费需要多少,掌柜回答说原本需要22元,但是现在包邮了。“那你岂不是要亏很多?”这位买家似乎很为掌柜抱不平,掌柜赶忙做了一番促销:“货物9.9元秒杀本身就亏本了,包邮后更亏,所以机会难得抓紧购买。”不料买家一句话直接噎住了掌柜:“那你直接转12元到我账户吧!我也不购买了,免得你亏更多。”

“郑长青2008”告诉记者:“我遇到最多的另类要求就是:买的東西一定要好吃!因为食品都是众口难调的,我实在没辙。还有次一个顾客买了烧饼等特产,寄到后说不好吃要退货,由于不想要差评,我决定接受他的要求。可是他却说特产不好吃给扔掉了,让我直接退钱就好。”

《新闻晨报》



漫画 俞晓翔