

# “双十一”大促“拼单”成热词 和陌生人拼单，靠谱吗？

10月25日，各大电商平台都已进入了“双十一”时间，直播间里“买一送一”“买一送一规格小样”等促销信息看花眼。一套不优惠，两套用不完，在社交平台上，“拼单”模式刷屏，不少网友选择和陌生人拼单，在买到心仪好物的同时享受最优惠的价格。“拼单”真的靠谱吗？和陌生人拼单会被坑吗？

见习记者 刘晓琪  
现代快报+记者 蔡梦莹



视觉中国供图

## 网购“拼单”成社交平台热词

“双十一”“618”这样的大促节点，“买一送一”已经是常态，大多数产品都是买双份多份才更优惠。直播兴起后，在主播们倒数“3、2、1”的口令中，不知不觉下单的产品可能就已经远远超出了个人的需求，“拼单”就成了大促时期的一个热词。

在社交平台上搜索“双十一拼单”时，就有不少网友发帖自己想拼单的产品。现代快报记者注意到，拼单的产品以护肤品、彩妆为主，少数是服装鞋包，还有速冻食品等。“坐标宁波，赠品对半分”“全套出洁面，湖北的优先”“出所有中样，最好江浙沪皖”……有人求购某彩妆品牌卸妆膏，也有打包出自己已付定金的护肤品。有人在发布贴会上标注地点，将邮费成本降到最低，有的还会标注可同城当面交易。

办公室白领小钰也曾尝试过和网友拼单。她曾在直播间抢到了一款某国际品牌面霜，原价980元。直播间里专属的优惠机制是，买一瓶正装(75g)送同款5个15g的小样，一共75克，相当于买一送一。“这么多我也用不完，付完定金我就想把小样出掉了。”在社交平台上，她以400元的价格出赠送的小样。没多久，这条帖子就有近10名网友评论。最后，她和山西太原的一名陌生网友在二手平台上成功交易，邮费均摊。小钰给记者算了一笔账，“相当于我花了580元买了一瓶正装，免税店同款价格在620元以上。这么算还是便宜的。”

## 拼单前先看对方动态和交易记录

“一盒26,2盒起拼,邮费AA,全新。”这是95后小钰在二手交易平台上发布的一款面膜拼单贴。刚工作一年多的她，在读大学时就经常拼单，以护肤品和彩妆为主。尤其是到了“618”和“双十一”等大促时，很多商品都需要买两份才有优惠，“一次性买五六十张面膜是真的用不完，但是只买1盒的话就不划算了。”这时候，她便会选择在校内论坛发帖，或是超话上找人拼单。“如果是校内群聊里拼单，只能算是同校校友，实际是没见面。如果在网上发帖，那就



小杜在二手交易平台上拼单帖子(受访者供图)

是完全不认识的网友了。”

小杜告诉记者，大多数的时候她会选择与对方在二手平台上进行交易，避免与陌生人直接的转账行为。为了降低风险，小杜在拼单前都很谨慎，“我一般会看看社交平台上是否有生活动态、交易记录，一般不会和新注册的账号进行交易。”

## 说好拼单，付完尾款对方却后悔了

但并不是每次和陌生人拼单都很顺利。小钰曾在社交平台上发贴出一款网红气垫粉底液。“直播间的优惠是买一个正装，送一个替换装。我按照免税店价格标的价格，结果一个评论都没有。”最后她决定全单退款。有次购物节大促时，小杜在平台上发现一款护肤套组的价格十分优惠，但是需要购买两套才能享受相应的优惠机制以及加赠。于是她便便在平台上发起了拼单，与其他城市的一名陌生女生达成口头协议，约定等付完尾款双方平分。但是付过尾款后，对方却反悔说不拼了。之后，拼单帖上也没有人再来询问，小杜只好全单退款。

“在网上拼单的话，经常会遇到类似的情况，还是要提前沟通吧。”小杜还表示，今年她打算与身边熟悉的朋友拼单，更方便，不用耗费太多心力，与陌生人拼单还是要时刻保持警惕，太心累了。

## 律师：

### 一旦出现产品质量问题 拼单人维权难度大

在社交平台上，拼单失败例子也不鲜见。有人刚付完款没收到货就被拉黑了。有人拼单了化妆品不适合自己，因为退货问题和客服扯皮失败，只能自认倒霉。

江苏钟山明镜律师事务所律师张晓华告诉记者，在拼单购买交易中出现了两个角色，一个是拼单人，一个是下单人。从法律角度来说，拼单人和下单人两者事实上构成了委托代买合同关系，即拼单人将钱交给下单人，下单人购买后再将商品交付给拼单人，拼单人和下单人之间是委托和被委托的合同关系。

在拼单中，最容易出现争议的便是赠品了。在电商平台上，每款商品的优惠机制不同，赠品也多种多样。比如买一款500毫升的爽肤水，除了送440毫升的同款小样外，还加赠帆布包、面霜等小样。90后小张就曾因赠品分配的问题和拼单网友闹得不欢而散。“之前说好是对半分，要是我肯定要面霜小样，化妆包又不值钱，结果拼单的人没和我说明白，自己留了小样，把包给我了，把我气得不行。”

就此问题，张晓华律师表示，如果拼单有赠品，该赠品事实上仍然属于产品，应当视为买卖合同标的物的一部分，并不必然属于下单人。如果下单人和拼单人事先没有就赠品归属问题约定好，很有可能会因赠品归属、分配问题引发纠纷。

此外，一旦购买的产品出现质量问题，对于拼单人来说，维权难度会加大，需要下单人对商家履行必要的披露义务。“从实际操作上来说，如果需要下单人花费时间和客服沟通，代为维权，能否成功维权就考验下单者本人的责任感和沟通能力了。”

## 洗鞋机、洗袜机、洗内衣机…… “懒人”的双手 彻底解放了？

吸尘器、扫地机器人等家电让人解放双手。现在，连鞋子也不用动手了。有电商平台数据显示，今年国庆期间洗鞋机销售额增长7倍，作为“懒人神器”火出了圈。现代快报记者发现，其实类似的小家电还有不少，仅在清洁方面，就有洗袜机、洗内衣机等等。那么这种懒人小家电，到底是“神器”还是鸡肋？在已经到来的双十一电商大促，你会“下手”吗？

现代快报+记者 马壮壮 见习记者 孙苏皖

### 洗鞋机线上销量暴增，就像缩小版的洗衣机

据某电商平台日前披露的数据，今年国庆假期，洗鞋机销售额同比增长了7倍，另外像是烘干机、家用洗地机、擦窗机器人等也都有不同程度的增长。洗个衣服、打扫家务，已经细分出这么多小家电了？

10月24日，现代快报记者在多个电商平台搜索发现，各种类型的洗鞋机真有不少，月销高的可以达到5000+，而价格也不一，从几百元到几千元的都有。记者浏览发现，洗鞋机看起来就像是缩小版的波轮洗衣机，内桶里安装有竖起来的刷子，当洗衣机运行后，鞋子随着水流运动，从而达到清洁的目的。这些洗鞋机还设有不同功能，比如强劲电机、仿生手洗等。在容量上，以某品牌为例，运动鞋可以一次清洗3-6双，童鞋可以6-10双。那么对于洗鞋机来说，进水、排水怎么处理？客服告诉记者，按照价格区分，700元以上的是全自动的，其他200多元的都是半自动的。“半自动需要用水管连接水龙头，打开水龙头注水或者脸盆注水都可以；全自动洗鞋机则需要接进水、排水，跟洗衣机需求一样。”

网店销量不俗，在社交平台上，记者也发现了不少相关笔记，有博主测评多个品牌推荐，还有人放出了洗鞋前后的照片，给出使用的注意事项。有尝试过的网友评论说，“我买过，只能说洗不是很脏的鞋子，或深色鞋子还可以，挺省事的。但是小白鞋就别想洗干净了，比如说鞋子边缘等比较容易脏的地方，还是要靠手洗。”“这种机器只能洗鞋子的表面，鞋子内部洗不到，还是要动手洗。”

### 清洁小家电细分到了袜子、内裤

现代快报记者发现，除了洗鞋机，清洁小家电还细分出了专门洗袜子和内衣的机器。看起来功能强大的懒人家电，是“神器”还是鸡肋？

白领小周观察了多个品牌后，最终还是放弃了。“很多商家宣传机器能消毒杀菌，但时间比较长。”小周告诉记者，机器一次只能洗一条内裤，从清洗、甩干、高温蒸汽消毒到烘干，花费快一个小时时间，还要自己注水，太麻烦了。他说，如果今年有更新迭代的产品的话，可能会买一个。

南京市民蕾蕾在两个月前用上了内衣洗衣机，不过她用来洗袜子，使用一段时间后发现很多不方便的地方。“一次最多只能洗五六双袜子，多了它就转不动，洗完还有好多泡泡，我得再手动洗一遍。”蕾蕾吐槽，本来想解放双手的，实际还是比较费事。



无线内衣洗衣机  
蓝光除菌 | 无线使用 | 三档调节  
249元 顺丰包邮 坏了包赔

电商平台上售卖的迷你洗衣机



社交平台上网友晒出的洗鞋机(网页截图)



蕾蕾家正在使用的内衣洗衣机  
受访者供图

## 因“懒”而生的小家电，单价几百元你会买吗？

有网友表示，这种小家电摆在家里营造出一种精致感，单价又不算太高，看到后容易冲动消费。拿洗鞋机来说，有数据显示，2022年1-8月，洗鞋机规模突破30万台，其中300-500元的产品占到了49.5%的市场份额。

小家电市场有多火？从某机构发布的《2022年小家电市场趋势洞察报告》中可以窥探一二，《报告》中显示，所有受访者中完全没有购买过任何小家电产品的仅占1.9%。购买过生活类、厨房类、个人护理类小家电的年轻人均占总人数八成以上，年轻人购买小家电类泛家居产品已成流行趋势。在今年5月发布的《家用电器行业研究周报：如何看待个护小家电行业前景》里，天风证券表示：“相对于传统大家电，个护小家电具有品类新潮、客单价低易冲动消费、体积小易运输等特点，更符合当下的线上渠道营销重点。”

## 延伸阅读

### “双十一”预售开启，多家电商平台今年有变化

如今，多数电商平台已经开启“双十一”时间，以定金预售模式为主。今年无论是“预售定金”阶段还是“售卖”阶段，电商平台纷纷改从晚上8点开始，让消费者不用再熬夜蹲守。

值得注意的是，今年“双十一”，电商平台还加了一些小功能。为了凑单更方便，有电商平台推出“多地地址下单”，支持不同地址同时下单。

另外，有平台还扩容了购物

车，购物车上限从120个商品扩展到300个。

为了让消费者买得更安心，不少电商平台也升级了价格保护规则，推出了“折扣商品一键退差价”“30天超长价保”等举措。