

# “摆地摊短视频”用了哪些营销心理学

最近，一组“摆地摊新营销”系列短视频挺出圈。“一小时把衣服卖光”“桃子蒙着卖”等新奇摊营销模式相当吸睛，引发众多网友讨论。

这样的视频为什么能出圈？这些营销方式中运用了哪些营销心理学？记者邀请专家进行深度分析。

## 短视频“营销新玩法”出圈，网友脑洞大开

视频中，坐标广西的“卧龙先生”给水果摊女摊主设计了两句广告词：“天青色等烟雨，我的蜜桃在等你”“有缘千里来相会，买它几颗也不贵”，利用概率营销，宣传“桃子蒙着卖”。具体操作方法是：跟顾客讲好，随手拿7只水蜜桃掂量，“盲报”出一共重多少斤，然后现场上秤复核。如果误差在3两之内，拿几个就送几个；如果误差在5两之内，就第二斤半价；如果都不中，就多花一元钱买走，比如3.5元一斤，你就4.5元一斤买两斤走。而且不管挑战成功与否，都送一张200元水果卡，下次来消费可以满50元抵扣5元。结果蒙对的只有1人，其余的都心甘情愿买了水蜜桃。

记者看到脑洞大开的网友这样评价：“过段时间，这样的活动必须下架，因为顾客会回家去练，到时候每一个人过来掂桃子的时候都是重量很准的”“真这么牛？这技巧隔壁摊一下子就学到了，没什么门槛呢！”

另一则视频中，这位“卧龙先生”更是语出惊人：1块钱一件卖T恤！他采取3件衣服打包卖的方法，第一件49元，第二件39元，第三件19元，第四件1元。85%的顾客都会买到最后一件。只要参与上述活动的顾客就赠送500分的积分卡，但本人不可激活，只有带朋友来才可以激活，1积分可抵扣1元，并且设置门槛，满100元可抵扣10元。还可以通过买衣服赠送洗衣液的方式进一步达到“锁客效应”。

对此，有网友进行了计算：108元减25元（洗衣液）减40元（衣服批发10元1件）；一个人4件，差不多一件挣10元，4件就挣40元；那么一晚上20个人买就是挣800元。按此计算，一个月净赚2.4万，一年就挣28.8万，扣除摊位费一年大约8千，能赚28万。如果雇两个员工，工资开销8万，是否轻轻松松一年能挣20万？

## 专家解读：“共赢营销”才有锁客效应

南京市心理危机干预中心主任张纯在接受记者采访时表示，很多人都有趋利避害的心理，希望用最小的投入，获取最大的回报。

从该视频中看出，首先，商家是利用了心理学中的“差异效应”吸引顾客的眼球。也就是说在同一个市场上，不一样的商家，不一样的商品，不一样的服务，才会吸引顾客的注意，激发购买欲，比如一两句不按常理但却容易引人上头的广告语：“天青色等烟雨，我的蜜桃在等你”“云想衣裳花想容，我的衣服不普通”。

其次，用“一块钱买一件衣服”来吸引顾客的眼球，引起顾客的兴趣。用“超预期，不可能”来点燃顾客“探究”的欲望。

第三，通过讲解规则，让“一块钱买一件衣服”的做法“顺理成章”，以打消顾客心中的疑虑，避免顾客因担心被“套路”而扭头就走。

第四，利用“贪小便宜”和顾客刚需的心理，层层递进。比如卖第一件按正常价（49元），第二件减十块（39元），第三件减二十（19元）、第四件基本是免费送（只收1块钱），打破了“边际效应递减”的原则，最终“请君入瓮”。

第五，商家为了固化已有的销售成果，进一步扩大销售的范围，争取更多的回头客，还“免费”送你一桶洗衣液，让顾客感到“出乎意料”，进而优化了顾客的购物体验，增加了顾客的黏性。

第六，为商家开启了新一轮的营销策略，就是送你一张内有500个分值的“购物积分卡”，每个分值1元，总体价值500元。条件是：该积分卡“不允许顾客本人使用”，按照第二次购物的数额，享受不同的“积分待遇”。

上述营销玩法，不能不说是“机关算尽太聪明”，但给人带来的感觉是“商家顾客都双赢”。这就是为什么该视频能出圈的原因。

网经社电子商务研究中心数字生活分析师陈礼腾在接受记者采访时表示，传统的销售靠的是产品质量，所以“酒香不怕巷子深”；在知识经济和流量经济时代，除了产品质量、广告以外，还要拿出全新的让双方共赢的策略，加强服务意识，优化顾客的购物体验。陈礼腾指出，不排除这些短视频有“演戏”的成分，通过拍摄此类视频，以故事情节吸引观众的注意力，通过社交媒体和互联网进行传播，扩大曝光度和影响力，进而扩大后续转化的可能性。

本报综合消息

## 夜宵后血液变“牛奶” 甘油三酯飙升24倍

距离元旦还有不到一个月的时间。记者了解到，每逢节假日，医院就诊的急性胰腺炎患者就会明显增多，近几年高血脂诱发的急性胰腺炎的发病数量逐渐增多。最近，40岁的李先生因为夜间食用大量烧烤后出现急性腹痛，被家人送医院急诊。抽血检查发现李先生的血液出现了明显的分层，有一层乳白色的脂层，俗称“牛奶血”，甘油三酯54.81mmol/L，约是正常值的24倍！

### 甘油三酯飙升，诱发重症急性胰腺炎

急诊CT检查提示，李先生患上的是急性胰腺炎，淀粉酶871U/L、脂肪酶2427U/L，远超正常值，被收入省中医院消化科。抽血检查发现李先生的血液出现了明显的分层，有一层乳白色的脂层，俗称“牛奶血”。化验单上，李先生的甘油三酯54.81mmol/L，约是正常值的24倍，总胆固醇17.16mmol/L，约是正常值的3倍，诊断为高甘油三酯血症性急性胰腺炎。

消化科副主任医师刘军楼介绍，“牛奶血”又名乳糜血，“泛着浮油的血，是身体在提醒你，体内脂肪含量过高了！”

急性胰腺炎属于非常严重的疾病，起病急、发展快，可累及全身器官、系统，并可能进展为病情凶险、病死率高的重症急性胰腺炎。刘军楼主任告诉记者，李先生既往有高血压、2型糖尿病、高血脂、脂肪肝、肾结石病史。入院后由于该患者腹痛加重，并出现气促、血压下降等紧急情况，

迅速转到重症医学科治疗，在维持生命体征平稳基础上，同时给予血浆置换、床旁血液滤过快速清除血浆中乳糜微粒、降低甘油三酯等治疗。

治疗期间，李先生出现了高热、呼吸功能衰竭、腹腔积液等情况，给予抗感染、呼吸机支持、穿刺引流放腹水等治疗。经积极治疗后，患者情况有所改善，转回消化科普通病房，后康复出院。出院时，消化科医护人员再三叮嘱李先生，今后要调整饮食结构，适度运动，规律作息，控制好体重，同时还要定期监测血脂及血糖变化，以防疾病复发。

### 急性胰腺炎有多可怕？它竟会吃掉自己

胰腺是人体第二大腺体，可分泌胰液和胰岛素，具有消化蛋白质、脂肪、糖的作用，主要功能参与人体的消化和代谢。急性胰腺炎是多种病因导致胰酶激活，作用在胰腺组织后产生的局部炎症反应。正常胰酶是消化食物的，而在急性胰腺炎状

态下，胰酶会出现“六亲不认”的状态，不仅消化食物，还消化自身胰腺组织甚至胰腺周围组织。

急性胰腺炎最典型的症状是剧烈的持续性腹痛，特别是上腹痛，可以累及腰背部。可伴有恶心、呕吐，腹胀，停止排便排气，消化道出血等症状。高脂血症性急性胰腺炎症状相似，通常以剧烈腹痛起病，血淀粉酶和脂肪酶明显升高，伴随血脂升高。

“不良饮食、高脂血症、酗酒、肥胖、胆结石及妊娠等均是诱发急性胰腺炎的因素。年轻人发病多为饮食不当，暴饮暴食或者过量饮酒等；中老年人不少则与胆囊疾病有关。”刘军楼主任介绍说，高脂血症是引发急性胰腺炎的重要因素。

预防高脂血症谨记“三大饮食秘诀”：一是减少高脂肪食物的摄入；二是减少食品过度加工，少用油炸、油煎等多油烹饪方法，多选择蒸、炖、煮等方式；三是少糖饮食。

本报综合消息

## 快递滞留件盲盒，馅饼还是陷阱？



可低价开出数码产品、物超所值、抢到就是赚到……快递量激增和盲盒经济的结合下，快递滞留件（因地址不详、电话停机等原因没有派送成功的快递）盲盒这种新产品可谓兼具了开盲盒的刺激感和“搏一搏单车变摩托”的诱惑力。然而，记者近日调查发现，快递滞留件盲盒套路多，消费者上当容易捡漏难。

在一些电商平台，搜索“快递箱盲盒”“滞留件”等关键词，会跳出很多“白菜价”“紧急处理”快递滞留件盲盒的商家。有的滞留件按斤处理，也有的以“麻袋”为单位销售，许多商品图封面上都有大字标明“稳赚

不赔”“抢到就是赚到”“快来捡漏”等字样。

记者随机点进一家店铺看到，有几百元不等的价格可选。而根据每家店铺小到几十件，大到1万多件的成交量来看，有不少消费者抱着“赌一把”的心态下了单。随手点进一个商品，评论区内零差评，几乎全是“溢美之词”，不少人表示“大惊喜”，开出手机“赚了”，他们拍的“五公斤（海外原单）”产品价格为170元。

但在某社交平台搜索相关内容，不少消费者分享了自己的拆盲盒体验，其中一位消费者称自己购买的20余元的滞留件盲盒里基本是“牙签”“棉签”之类的东西，

根本不值20元。在该分享贴下，不少网友质疑该店刷好评。还有消费者表示自己买的298元20斤的盲盒中“很多商品连说明书都没有”。

快递滞留件盲盒到底能不能买？是否真的能物超所值？江苏省消保委调查发现，快递滞留件热销的当下，不少商家抓住消费者“以小搏大”的心理动歪脑筋，将廉价批发来的小商品分装进不同快递专用盒，通过“精心”包装后，打上“海外原单”的标语，“李鬼”摇身变“李逵”，接下来，在商品评论区安排“低价开出数码产品”等表示“物超所值”“大惊喜”的“买家秀”，进而营造出“买到就是赚到”的假象。殊不知，消费者闭眼买的滞留件盲盒，是销售者睁着眼打包的“套路礼盒”，消费者拆开盲盒有惊无喜，不仅没“捡漏”反而“上当”。

消保委认为，一方面，如果商家售卖的确为他人快递的滞留件，不合法；另一方面，滞留件盲盒套路多，上当容易，捡漏难。

对此，专家指出，快递行业监管部门应加强对快递运输营业网点及人员的监管，严厉打击贩卖快递盲盒行为。电商平台应及时清理平台内贩卖快递盲盒的商家，整顿打着“海外原单”快递盲盒的噱头贩卖廉价地摊小商品的欺骗消费者的行为。消费者要理性消费，识别套路和骗局，切忌贪小便宜。

本报综合消息

## 网恋期间的40万转账，算“赠与”还是“借款”？

恋爱时，男女双方经常会互发红包和转账表达情意，然而分手后要想算清这笔“感情账”可就不容易了，有不少情侣在分手之后想要回转账，由此产生纠纷。那么，恋爱期间情侣转账的钱，分手后可以要回来吗？记者12月3日从溧阳法院获悉，该法院就审理了这样一起案件。

2019年，徐某与陈某通过网络认识并确立恋爱关系。恋爱期间，徐某累计向陈某转账40余万元，且单笔转账金额基本都较大，最高达6万元，其中部分金额为520元、1314元。在上述转账期间，陈某基本上都称自己负债缺钱或身体欠佳，迫切需要资金，以归还所借高利贷或支付医疗费用。

一段时间过后，徐某向陈某提出还款要求，陈某未予否认，仅表示无还款能力

或将徐某“拉黑”。两人分手以后，徐某诉至法院，要求陈某偿还借款40万元。

法院经依法审理后认为，徐某与陈某系异地网恋，至庭审前，从未线下相见，更未共同生活，双方交往程度不深，款项往来也共同生活无关。

从转账金额来看，徐某并未将“520”和“1314”等表达爱意的金额计算在内，其主张的单笔转账金额绝大多数都是成千上万，甚至达到数万元，在短短三四个月里，转账金额合计达到四十余万元，完全超越了一般恋爱关系中的金钱往来。

此外，在徐某向陈某催要时，尤其是在双方的通话中，在徐某明确要求其先归还三五万及提出其一共拿了四十几万的语境下，陈某均未予以否认，仅以无力归

还作答。

综上，根据徐某的转账金额、背景、催要情况、双方交往的情况，以及陈某的抗辩意见及举证等情况，法院依法认定，徐某主张的转账系双方之间的借款。

恋爱期间出于表达感情的需要，容易发生双方无偿赠与、共同支出、资金借贷等难以区分的情况，是否构成借贷关系，应结合日常生活经验，从给付目的、借贷合意等方面综合判断。

法官建议，情侣之间应理性看待感情，量力而行表达感情，不要为了一时的面子而承担超出自己经济能力的责任。为避免双方在分手后产生经济纠纷，情侣之间的转账可进行备注款项性质并保留相关书面凭证（如借条或欠条等）或聊天、转账记录等。

本报综合消息