



“卖出十件退九件”商家频曝遭海量退货 规则被滥用如何破解?

山东曹县,全国最大的演出服生产基地之一。最近,演出服商家王先生的仓库里,退货包裹已经堆到小腿那么高。
王先生现场给记者拆开包裹展示,很多衣服有明显使用过的痕迹,有的白色布料被染黑、有的甚至被烧出了洞。

演出集中期 多个商家反映遭遇海量退货

“六一”前后正是幼儿园、中小学演出集中时期,王先生告诉记者,这是他的生意旺季,同时也意味着退货的旺季。送退货的快递小哥一天要来四五趟,退货率最高的时候达到90%。

商家们说,演出服退货率低的时候维持在30%,但现在是在“卖出十件,退回九件”,并且很多衣服是集体购买、集体退货。很多时候退货快递还没有回来,货款就已经被平台退给了买家。

商家石女士介绍道,很多卖家不光退货,还申请质量问题,因为申请质量问题平台就会判得快一点。还有商家反馈,“只要是团体买的几十套,必退”。

虽然王先生有录像证明,发出去的衣服是干净的,选择了拒收快递,但是平台AI审核还是以“买家体验受损”为由,判定支持消费者退货退款。这一单,王先生直接损失四千多元。在他看来,有些人直接将电商平台当成了免费的服装租赁渠道。

或遭遇平台强制退款 商家主动追责难实现

也有商家气不过会尝试主动追责。他们通过收货地址,去社交平台搜索学校的演出视频,找到证据后,再投诉给校方、教育局。耗费不少时间和精力,也不是每次都能得到满意答复。

王先生给记者展示自己找到的学

校演出视频,穿着的正是自家的服装。但他向相关部门投诉,要么是已读不回,要么是不处理,还有的部门说不归他们管,这属于个人行为。有时候遇到更无理的是,商家找到了演出的视频发给买家,买家也承认使用了,但还是要退。

王先生表示,现在找平台好像没什么用,之前平台还可以跟买家和商家来回协商,最终的结果会让大家都满意。现在却是强制性的,根本不跟你协商了,商家若拒绝的话平台会强制让商家退款。

规则被滥用透支信任 商家建议平台合理引导

退货,似乎也正在透支商家与消费者之间的信任。有商家坦言,现在看到退货申请,第一反应是“是不是又来薅羊毛的”。一些消费者也说,有时退换货,会收到客服“话里有话”的“嘲讽”。但是,无论买家还是卖家,大家都需要一个良好的购物环境。

某商家表示,这一块希望平台做一个合理的引导,不论是对客户还是商家,甚至对整个营商环境都起到一个积极的作用。

现在网购,不少人会以“商家发货有质量问题”来选择退货。选了这项,平台极速退款立即到账,商家却只能慢慢申诉,而多半申诉无果。消费者权益应该得到保护,商家的权益同样也应得到保护。少数人不讲规则的“赢”,换来的可能是更多人跟着输,这类现象,该有明确的政策应对了。

(央视新闻)

价格低至19元/件 订单暴增

“次抛衣”为何成年轻人旅拍新宠

在年轻人的圈子里,一种名为“次抛衣”的现象随之流行起来。

“这次旅行一共7天,我准备了5件‘次抛衣’。”6月11日,刚结束高考的小羽告诉记者,为了旅途中拍出美照,她花不到200元买了5套衣服,单套价格不到40元,穿完后她打算在二手平台转手卖掉。

在电商平台上,数以百万计的廉价服饰被打上“拍照专用”“旅游出片神器”的标签,以一顿快餐的价格被售出。

这些价格低廉的衣服被称为“次抛衣”,穿完后可能被直接丢弃,或在二手平台转卖。不少网友表示,“次抛衣”虽便宜,但质量粗糙,还可能引发皮肤问题。带着诸多疑问,记者对话消费者及商家,一探究竟。

消费者

“次抛衣”多用于旅行拍照 价格低廉大多在50元以下

所谓“次抛衣”,指的是那些价格便宜、只穿一两次就会被丢弃或者转卖的衣服,区别于传统的快时尚与租衣平台服装。这类衣服通常款式时髦、颜色亮眼,很适合拍照或在特定场合穿一下。对年轻人来说,它们既能满足追逐潮流的心态,又不会带来太重的经济负担。

小羽向记者透露,自己是“次抛衣”爱好者。除了这次毕业旅行,她还在过生日以及周末外出游玩时,购买过“次抛衣”,每次用于拍照后便再也没穿过。在小羽看来,这些衣服的材质往往洗一次就起球变形,而干洗一次就要二十元。她坦言,大部分次抛衣服最终进了垃圾桶,偶尔有几件拍照效果好的能在二手平台卖掉。

社交平台上,“均价30元的旅行次抛衣链接合集”等关于次抛衣的帖子屡见不鲜,价格低至19元/件。不少人为了拍出好看的照片,会在电商平台、尾货清仓平台、平价线下店铺等渠道购买价格低廉的“次抛衣”,或者在二手平台低价收别人穿过的“次抛衣”。

电商平台的商品信息和网友分享显示,“次抛衣”面料主要是涤纶(学名聚酯纤维)、雪纺、牛仔、蕾丝等。价格低廉,大多在50元以下。此类衣物缝制工艺大多较为粗糙,容易存在不平整、易破损、洗涤后变形等问题,甚至有的打开包装后可能散发刺鼻的气味。

商家

核心购买群体是年轻女性 销量高但退货率也不低

在电商平台经营“拍照连衣裙”

类目多年的店主陈先生告诉记者,其店铺月销量稳定在1万件以上,热销款价格多在20至50元之间。“这种爆发式订单主要靠短视频和直播间引流,款式更新极快,很多顾客买完拍照后就不会再回来。”

陈先生坦言,店铺复购率不足10%,但每次上新依然能靠流量投放迅速起量。他表示,核心购买群体为18至30岁的年轻女性,既有学生群体,也有一线城市的职场新人。

与高销量相伴的是不低的退货率。陈先生透露,行业普遍退货率在30%到50%之间,主要问题集中在尺码不准、实物色差大以及面料质感差。为控制成本,商家往往采取几种策略:一是以极低定价走量,即使退货率高昂仍有利润;二是在商品页标注“不支持七天无理由退货”或仅支持换货,减少售后纠纷。

专家

“次抛衣”不该为消费乱象“背锅” 建议抓翻新管卫生

虽然“次抛衣”在年轻群体中流行,但也有网友表示,此类廉价服饰造成资源浪费,可能还有卫生安全隐患。

为何会出现“次抛衣”?四川大学文化产业研究中心主任蔡尚伟表示,传统社会制衣工序繁杂、成衣成本偏高,衣物生产始终以结实耐穿为导向,一次性成衣难以形成规模化业态。现代产业链日趋完善,旅拍、聚会、社交打卡催生大量特色穿搭需求,“次抛衣”顺势发展。

此外,蔡尚伟认为,大众关心的各类负面隐患,大多属于纺织行业共性问题,不能片面归责次抛衣。同时,衣物流入二手市场后,不少个人卖家缺少规范消杀条件,面料容易附着汗渍、彩妆残留,潜藏卫生隐患。再加上产品用料偏薄、工艺简易,经过多次转手后损耗持续加重,使用价值不断缩水,几经流转大多无法继续交易,自然退出市场,市场机制本身就能规避无节制浪费。

“监管无需全盘限制行业发展,聚焦突出乱象精准管控即可。”他建议,严查商家翻新残次服饰、以旧充新冒充新品,完善二手衣物消杀标注规范。杜绝商家借用次抛属性规避质检,所有在售服饰统一遵照国家纺织品安全标准。

(封面新闻 邹阿江 赵奕)



6月14日,龙舟队在贵州省铜仁市碧江区进行巡游展演(无人机照片)。
端午节临近,各地举行龙舟比赛、龙舟训练、龙舟巡游等活动,迎接这一传统节日的到来。
(新华社发)