

一转眼，2022年就已经过去了5个月，也就是说，一年两度的大型购物“节”618大促要开始了。有一说一，618和双11等电商大促早已脱离了原本“优惠日”的概念，而是成为了为期大半个月的促销活动。越提越前的预售日期加上越来越复杂的优惠条件，让618、双11等优惠活动的吸引力越来越低。

不过话又说回来，虽然618期间的优惠越来越复杂，而且先涨价再优惠的也早已被用户识破，但在618优惠期间，那些采购量大且耐储的日用品和平时难以原价买到的电子产品依旧值得我们关注，所以今天小雷就来给大家好好梳理一下618期间三大电商平台的优惠政策，看看究竟怎么买最划算？

## 京东

作为618的主战场，京东对618优惠的重视程度显然要比其他两家电商平台要高。而且和其他两个电商平台相比，京东在手机、电脑领域有着更深度的市场布局。在手机和电脑出货量持续走低的2022年，抓住618的机遇对京东和有关品牌来说尤为重要。

而且在全球疫情的影响下，不少数码产品都因为产能问题呈现出缺货的态势。因此对有意购买高端显卡、数码相机的用户来说，618确实是一个以合理价格买到心仪数码产品的好机会。



图片来源：京东

首先，提前半个月的预售依旧会是京东618期间优惠的主力军。京东平台预售期为5月23日20点至5月31日19点20分。以无反相机标杆——索尼A7M4机身为例，这款自发布以来一直涨价的旗舰无反相机长期处于缺货状况。而在618期间，支付100元定金就有机会以15499-10的原价买到这款相机。和平时或者线下门店的价格相比，四舍五入优惠了接近一千多。

当然了，那些库存量大的产品也会有定金翻倍的权益，比如前不久才在国内正式发布的索尼Xperia 1 IV智能手机（X1M4），就有100元定金抵300元的优惠。



SONY

Xperia 1 IV

定金膨胀100抵300

白条24期免息

30天优退+365天以换代修  
赠PLUS会员年卡

赠充电器(安克)+贴膜

晒单获100元京东E卡

前300名付尾款  
赠索尼原装手机壳

5/23 20:00~ 6/1 23:59

赠品数量有限, 赠完即止

直播中

2 7

预售 **¥8499.00** 预估到手 **¥8299** >

618 京东秒杀  
预售还剩  
7天 00:17:13

定金 **¥100.00** (付尾款时可抵¥300.00)

5.31 预售到手价 = ¥8499 (预售价) - ¥200 (定金优惠)

图片来源：京东

除了传统的定金预售，大家熟悉的跨店满减也依旧得以保留，在指定店铺中累计满299元就有50元优惠，优惠封顶40000元。

这个优惠对高价数码产品来说可能不太实用，但对于那些需要跨店购买的日用品来说还是非常优惠的。这项活动将在5月31日开启，如果大家有囤货的需求就不要错过了。

除了这些简单的优惠外，京东在618期间还有更复杂的京享红包和分享好友才能获得的助力红包。如果大家有时间、有精力且不怕红包信息骚扰自己的好友的话，红包活动还是非常值得参与的。

## 天猫

可能是因为天猫的主战场放到了双11上，本次618期间天猫平台的优惠活动倒是非常地简单明了。先来说说预售：

天猫平台预售期为5月26日20点至5月31日18点前，尾款支付开始时间为5月31日20点整，在此之前则是618预售预热期。此外，现货购买的618活动也会在5月31日20点同步开启。

天猫618

# 重磅剧透！

## 集合吧！生活折学家

3个数字，让你提前拿捏天猫618

**250** 跨店满减送福利

618期间，跨店满减300-50  
凑单省钱精打细算！

**520** 大额惊喜来宠你

88VIP尊享520元大额消费券

**888** 记住3个晚8点  
稳稳蹲住别错过

5月26日晚8点预售开启  
5月31日晚8点重磅开抢  
6月15日晚8点继续狂欢

@天猫

图片来源：天猫官方微博

至于跨店减免平台，天猫的优惠力度和京东保持一致，为300-50元。但天猫平台的跨店减免比京东的玩法更为简单：只要是天猫平台的商品基本都能自动参与活动。

但如果你真的非常有时间，天猫也会在5月29日到6月20日期间开启红包活动，可以通过签到、做任务的方式积累红包，并在6月1日至6月20日期间使用。

## 拼多多

而凭借“百亿补贴拼多多”在今年爆火的电商平台拼多多，在5月23日也正式开启了自己的618活动。在5月23日到6月20日期间，拼多多优惠依然以百亿补贴为主力优惠。但在百亿补贴之外，每天的618降价榜也会提供精选商品和与之对应的精选折扣和加额补贴。以热销手机iPhone 12为例，618加补后售价就来到了4799元。



另外，百亿补贴也提供现金券抽奖和会员免单的活动，简单来说，拼多多可能是三大平台中优惠活动最简单的一个。没有任何复杂的活动玩法，优惠都已经整合到了价格中，看到需要的商品直接买就可以了。不过要注意的是，拼多多的百亿补贴专场红包对使用的场次有限制，使用前需要留意适用范围。

## 总结

可能是顾及过去几次优惠活动时用户的评价，今年无论是京东还是天猫，在玩法活动上都“收敛”了许多：京东主要还是以预售活动为主，辅以一定比例的定金膨胀和满减优惠活动。而天猫的优惠相对来说更为直接，预售优惠和现货优惠也泾渭分明。

### 拼多多

也依旧是三大电商平台中优惠活动最简单直接的一个：话不多说，直接补贴降价就结束了。不过和京东天猫两大平台相比，拼多多在价格保护方面还有一定进步空间。京东的价格保护无须多讲，而天猫的在618期间也提供了为期15天的价格保护，并按照相对应的活动时间为顺序向后顺延。

京东和天猫放弃了去年双十一期间组队红包的玩法，这虽然让618活动少了一些优惠的气氛，但对整体用户体验却有着显著地提升。抛弃复杂的优惠策略，将优惠直接以价格的形式呈现在消费者面前，这不仅是电商平台对用户评价做出的正面回应，同时也意味电商优惠活动的主导权正在向消费者偏移。





图片来源：Unsplash无版权图库 <https://unsplash.com/photos/eD1RNYzzUxc>

过去电商优惠一直的话语权一直以电商平台为主，而用户高涨的消费欲望也让用户愿意为了折扣优惠去完成一系列复杂的游戏、活动和分享。而近几年的优惠活动则和往年有些不同：平台不再大张旗鼓、以晚会方式实时公布成交金额，用户也不再愿意花时间完成优惠折扣任务，甚至连购物欲都逐渐消停。

在这样的大环境下，电商平台放弃负责的优惠玩法，以简单直接的优惠价格刺激销量、回馈消费者也是自然而然的事情。此外，这样的电商活动也减少了背后消费主义的气息，让用户不再“为买而买”。不过至少就目前来看，拼多多的活动是套路最少的，现在购买即可享受优惠，而其他的平台还需要等到11月1日才能够享受到真正的优惠价格。

如果大家想要查看产品是否历史最低价，可以下载诸如慢慢买、喵喵折这样的APP，查询商品的历史售价。另外就是加入一些购物分享群，会有不少老司机分享最新

的优惠信息，而且还能够在群里凑人数参与天猫和京东的现金红包活动。

但在最后，还有另一则购买优惠准则需要大家时时刻刻牢记于心：不买立减100%，优惠再多，用得上再去买。