

古代“双十一”也会玩套路

想买好东西也得靠“抢”，博彩、红票样样不输现代



清朝,丁观鹏的《太平春市图》(局部)。

下周一就是“双十一”了，一场场如火如荼的销售大战又将拉开序幕。从明星代言吆喝、降价亏本销售再到买一赠一，各类促销手段层出不穷，真是“只有想不到，没有做不到”，消费者也都因此看花了眼。

不过，这些看似新鲜的营销方案，实则都有着悠久的历史。早在古代，中国聪明的儒商们就已经创造了这些销售方式，现在我们就一起去古人的购物节逛逛吧！

肆

付款方式多样

为了促进销售，古代商家也支持信用卡、花呗等付款方式，也就是传说中的赊账。

古代的赊账与我们一样，通过考核个人的资产收入等情况，决定赊账的额度与期限。很多古代富人出门就没有付钱的习惯，因为是大户人家，住哪儿，做什么的，整个城都知道，消费只挂账，到月底，商家整理好账单，提供上门收款服务。所以于富人而言，赊账又叫月结。

而一般老百姓没有雄厚的财力，自然不能像富人那样直接月结，购物节里看上了大件，又没法付全款，于是就选择了账单分期。与商家商量分期的期数以及每期还款利息，再将自己暂时用不着的贵重物品作为抵押，以此实现“花明天的钱，圆今天的梦”。

若是在购物节，遇到买家不够给力，古代商家还有一个服务叫“撤暂”，不管买家需不需要，一律免费试吃试用，相当于我们现如今的七天无条件退换货。因为成本的原因，所以撤暂这样的服务多用于食品类。



清代苏州集市 (苏州桃花坞版画《姑苏阊门图》局部)。

伍

如何送货

在古代购物节买买买以后，这些包裹如何处理呢？

当然需要，毕竟古代购物节当天门市与摊位的面积都是有限的，货品不一定会陈列出来，仓储空间也极为有限。所以，一般商家都会有免费送货上门的服务，在古代又被称为“送利”。

这个由商家免费送货上门的服务多用于古代购物节的现货，而更多的古代人会选择期货，也就是下了订单，付了预售定金，待商家把货制作完成后，才可收货。

往往，这样的期货都会十分贵重，作为商家，不得不把这项艰巨的任务交给民间的快递公司，也就是传说中的私人镖局，因为驿站只允许官方使用。

古代的私人镖局承担了大量购物节的快递包裹，因为需要投入的人力成本巨大，所以古代私人镖局只接受贵重物品的运送，而古代的快递小哥除了会认路和联系客户以外，更重要的是武功高强，能打！

毕竟古代治安不如我们现代，动辄出现劫匪，若是不能打，别提保价赔损了，单是保住小命都危险！

据《北京青年报》《法制晚报》

壹

购物节日真不少

古代由于商品经济不发达，商品流通缓慢，并不是像现代城市这样处处都有商铺，古人要买东西得去“集市”。尤其是逢年过节，集市交易就特别火爆，久而久之，就成了购物节。

事实上，古代的购物节还真不少，主要集中在春节、元宵节、清明节、中元节、七夕节这五个节日。

一年中，往往遇到这些节日，古人们除了大饱口福外，就是带着老婆孩子买买买！古代每个节日几乎都被商人利用过，这叫作“节令生意”。除常规节令之外，还有“集期”交易模式，即选日子进行商品交易。

如今不少地方仍流行的“赶集”“赶场”风俗，就恰恰是这种古代商品交易模式遗俗，近年来兴起的“双十一”不过是这种遗俗的变化来的“网上赶集”。

集期与日日期的常市不同，有定期和不定期之分。不定期是“聚期无常”“不以集拘”，仅有一个大致的时间，具体日子每年每月都可能变化。定期则有固定的交易日子，每月一集、半月一集、十日一集、三五日一集等都可以，最长的是每年一集——一年只有一天。

随着商品交易的发展，古代还出现了“早市”“鬼市”“夜市”“夕市”“穷汉市”“庙会”等特殊集市。其中的“穷汉市”系一种二手货、便宜货交易市场，消费对象大多是经济条件不太好的草根。

集期对生意人和消费者来说都是难得的日子，如果错过集期再来，俗称“赶背集”，也叫“赶冷场”。“赶场”风俗在全国各地都有，赶集的人不论是商贩还是购物者，都会“赶早集”，路远者半夜就要起来。这与现在那些为买到心仪商品，双十一零点就盯在网上守候的“剁手族”颇有几分相似。

贰

购物车里都有啥

于有些人而言，购物节又相当于奢侈品牌新品发布会，那么他们的购物车里自然都是些奢侈品。最频繁出现的是稀有纺织品，如丝绦、锦、绸、缎等，但这些商品的昂贵不在于商品的本身，而在于商品的增值服务。

他们喜欢穿高级私人定制，先选好面料，然后根据体型以及季节，设计出相应的款式，再配之以匠心独运的刺绣，绝对不会出现撞衫的尴尬。

珠宝也是某些人最爱的私人定制物品之一。在购物节，很多商家接受“来料定制”，消费者提供黄金珠宝等原材料，商家再通过设计，给消费者打造一



四川彭州出土的“羊罽酒肆画像砖”上所描绘的古人赶集场景。

整套首饰，工艺非常精致。

当然，这些买家不会轻易满足于吃穿用度，精神上的追求也是无限的，他们的购物车里还常常有很多艺术品，如字画、瓷器、绝版藏书、乐器等。

众所周知，古人最喜欢的事情就是沐浴熏香，谁要是独特的香料，那简直是璀璨的富人光环！在唐代有个名为冯若芳的海盗，在嗅到商机后，专业打劫波斯的海船，专攻香料，以独特的沙龙香水俘获万千女性的心，从此发家致富，成了购物节的海淘皇冠卖家。

他们除购买日常穿的衣服鞋帽，生活用品外，但更多的是食物。宋代孟元老在《东京梦华录》中写道：先数日，市井卖冥器靴鞋、幞头帽子、金犀假带、五彩衣服。以纸糊架子盘游出卖。潘楼并州东西瓦子亦如七夕。要闹处亦卖果食种生花果之类。

有趣的是，古今购物车的主人大多还是女人。《醉翁谈录》就曾侧面描写过七夕节的乞巧市，人多到“车马喧咽”“车马不通行，相次壅遏，不得复出，至夜方散”，果真在买买买这件事上，妇女永远顶起了大半边天。

叁

套路多：赊销送力再加红票

古代商家的促销手段五花八门。仅对消费者而言，就有“赊销”（先货后款）、“撤暂”（先尝后买）、“送力”（送货上门）、“关卦”（博彩销售）、“红票”（赠券）、“削价”（让利销售）等。

古代商家搞促销，浮夸的广告自然少不了，最有名的莫过于“吟叫”，相当于我们今天最流行的直播购物。尤其是宋代商人，对于“吟叫”非常有一套，高承就曾在《事物纪原·博奕嬉戏》中有过记载：京师凡卖一物，必有

声韵，其吟哦俱不同，故市人采其声调，闲以词章，以为戏乐也。今盛行于世，又谓之吟叫也。

除去广告、打折这些营销手段，古代商家还会设计游戏，最有名的莫过于关卦。

关卦相当于我们现在的抽签转盘摸奖，用预售商品作为彩头，按照约定的方式，如转盘、抛铜钱、套圈，只要投中了就可以免费或低价得到商品。这种营销方式恰好抓住了大众贪便宜的心理，甚至让人上瘾，很多人沉迷于此，危害程度极高。

于是宋代政府对此进行了限制，只允许在“元旦”“寒食”“冬至”三天使用，其余时间一律算作“非法赌博”。

漯河市领先(孟庙)220kV输变电工程等五个项目环境信息公告

国网河南省电力公司漯河供电公司委托武汉华凯环境安全技术发展有限公司进行漯河市领先(孟庙)220kV输变电工程、漯河市广场110kV输变电工程、河南漯河昆仑110千伏输变电工程、河南漯河临颖王岗110千伏输变电工程和漯河市汇源-万北110kV线路工程共五个项目的环境影响评价工作。根据相关规定,予以公示,本批工程具体环

境影响评价信息可在漯河网新闻频道(<http://www.luohe.com.cn/news/lhgg/2019/10/1471096.html>) 查询,环境影响报告征求意见稿可在环评单位网站(<http://www.whhuakai.cn/news/4/>)公示公告专栏查询。任何单位或个人若有环境保护方面的意见和建议,可在本公告发布之日起10个工作日内,以书面形式联系和反映。