

百科小补丁

古代也有“双十一”

同学们，你以为像“双十一”这样的购物节，只是现代人的专利么？其实啊，和古代商家促销手段相比，如今的“双十一”简直是“小儿科”，现代人即便穿越回去，怕也是忍不住消费的冲动，今天，一起去古人的购物节逛逛吧！

古人哪天购物

现代人过“双十一”“六一八”，那古人哪天购物呢？据记载，在古代，购物节被统一称为“重日节”，如一月一的元旦、二月二的春耕、三月三的上巳、四月四的夏风、五月五的端午、七月七的七夕、九月九的重阳……这些用来集中购物的节日又被称为“集期”，先秦时就已存在。

古人去哪购物

没有电商，古人的购物活动，大多是在集市上完成的。集市，就是在“集期”时，人们聚集到一个固定场所进行商品交易的市场。除“市”以外，集、墟、场、街等，也都是古代的商品交易场所。除了日常普通的集市，如“早市”“夜市”“庙会”等，还有一个集市叫作“穷汉市”，相当于现在的二手货交易平台、九块九包邮专区。

古人促销花样多

田东江在《当时只道是寻常：传统中的文化特质》一书中记录，古人的促销方式主要包括“赊销”（先货后款）、“撒暂”（试吃）、“关扑”（幸运大转盘）、“红票”（代金券）、“削价”（打折）等各种方式。

赊销

宋朝时期，中国有了“赊销”货物的方式。这种方式就是“先货后款”，和如今一些购物平台的操作方式很像。但古代没有银行征信系统等保障，“赊销”全凭人与人之间的信任。

撒暂

如今很多大型超市有食物试吃的服务，其实，这种方式一千多年前就有了。南宋的《梦粱录》里面，就有这样的记载：“有卖食药香药果子等物，不问要与不要，撒与座客，名曰‘撒暂’。”

关扑

宋朝时，购物满一定额度，可以玩当时比较流行的“关扑”，即转盘、抛铜钱、套圈，有机会免费或低价得到商品。不过这种方式只允许在“元旦”“寒食”“冬至”三天使用，其余时间一律算作“非法赌博”。

红票

相当于如今店家的“返券”。买东西时商家送你一张，再买就可以降价。

削价

古人讲的“削价”就是打折，讲究薄利多销。秦汉商人早已意识到“贪贾三之，廉贾五之”，意思是贪图厚利的只能赚30%，而薄利多销可赚50%。

古代的商品宣传

俗话说：“酒香也怕巷子深”，再多的促销手段，如果不能让客户知道了解，也是无法保障销售额的。有的同学可能以为古代没有互联网，促销全凭古人吆喝，那可就大错特错了。古代的商品宣传不仅是有模有样，甚至现代双十一有的宣传方式古时更是一样不少，让人目不暇接。

卖家才艺秀

如今的电商主播促销带货经常会展示才艺秀，而古人从北宋时期开始，就流行“吆喝”。商贩通过吟唱有趣的韵文，来达到宣传货物的目的。

这种可以“吆喝”，且又有趣的韵文，既要求押韵、通顺，又要求简洁、易懂。

名人效应

不仅如此，古代卖东西，还有“代言人”噢！古代的销售尤其讲究名人效应，从演艺界到文学界甚至政界，古代商家特别热衷于让知名人士题诗作画写牌匾，如能遇到乾隆皇帝这样，喜留墨宝的帝王，挥笔留下“天下第一楼”“古今第一酒”之类的牌匾，则可荫泽后世子孙。

广告促销

古代最流行的广告方式有两种：一为“行商”，就是移动式广告。比如吆喝叫卖、乐器演奏、表演及展示广告等。《清明上河图》中就曾出现多家挂有店招的酒店、商铺，门口的方柱标牌，晚上还可以在箱内点上蜡烛，大概就是今天灯箱广告的雏形了。

古代也有快递

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，仓储空间也不大，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“送力”，古代的私人镖局，承担了大量“快递包裹”，不过一般只接受贵重物品的运送。

文章综合整理于网络