

火眼金睛

玩转App

### 今日头条收藏夹 提前分类好查找

在使用今日头条时，每当看到喜欢的文章或者有趣的视频，大家是不是都先收藏起来，留着以后用。但是时间一长，到用的时候就会发现收藏的内容太多了，非常不好找。为避免这种情况，大家可提前对收藏夹进行分类，比如美食类的放一个文件夹，旅游类的放一个文件夹等等。下面就给大家介绍一下具体操作方法。

打开今日头条，依次点击页面右下方的“我的”→“收藏”按钮，点击“新建收藏夹”按钮，输入需要新建收藏夹的名称，比如：美食、软件、游戏等等，然后点击“确定”按钮。

文件夹建立好后，就可以将收藏夹的内容进行分类了。点击页面右上方的“编辑”按钮，选择需要分类的内容，然后点击页面下方的“添加到收藏夹”按钮，选择设定好的收藏夹名称即可。

整理完毕后，当想查找某类收藏内容时，依次点击页面右下方的“我的”→“收藏”按钮，点击页面上方的相应收藏夹名称即可。 □石欣

### 这俩微信快捷功能 知道的人太少了

有些微信快捷功能，方便实用，日常生活都用得着，但因其隐藏得较深，较少有人知道。

#### 双击屏幕快速扫描远处二维码

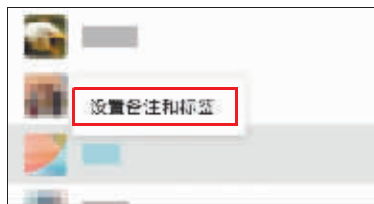
用微信扫描二维码，大家几乎每天都进行好多次，而有的二维码，因距离比较远，容易扫了半天都没反应，这时该怎么办？有个快捷方法，双击微信“扫一扫”页面，就能将镜头放大，轻松扫描到远处的二维码。



操作方法 依次点击微信首页右上方的“+”→“扫一扫”按钮，对准远处的二维码，然后快速连续点击两下页面的中间位置，就可以看到镜头拉近了好多，远处的二维码就能轻松扫描上了。

#### 快速修改备注

在使用微信时，经常出现这样一种情况，有的好友修改了头像和昵称后，大家很可能不知道对方是谁了。而如果提对好友进行备注的话，不管对方怎样修改头像和昵称，大家都可以通过备注信息知道对方是谁。



操作方法 点击微信首页下方的“通讯录”按钮，找到到想要修改微信备注的微信好友，长按该好友头像两秒，点击“设置备注和标签”按钮后，输入备注信息即可。 □久叔

## 掉进直播带货套路 包你被牵着鼻子走

在流量为王的互联网时代，在直播间购买商品成为越来越多人的消费取向，社交平台上，有的直播间甚至24小时滚动直播卖货。数据显示，超六成用户会在观看直播时下单购买商品。

直播带货究竟有什么魔力，能引诱着大众一步一步心甘情愿地掏钱消费呢？这其中是否存在话术陷阱？“从消费心理学的角度来说，直播带货的根本目的是让大众进行非理性消费。”专家说。直播带货就是让本该正常的理性消费变成冲动消费，并且往往伴随着以下套路引人上钩。



#### 攀关系拉交情 说话特别“亲”

“兄弟们”“姐妹们”“家人们”“叔叔阿姨们”……针对不同的客户群体，主播们往往会采用不同的昵称，亲切又温柔地在镜头前跟观看直播的消费者互动，目的就是拉近跟消费者的心理距离，提升彼此的信任度，让人们觉得主播平易近人，说话内容真实可信。

#### 语速极快 不给思考时间

绝大多数直播间的主播们语速都特别快，能在短时间内滔滔不绝地向消费者传递大量的商品信息和各种各样的好处。这其中，一方面除了有多种商品要宣传，主播不得不加快语速外；另一方面原因是，快速地介绍商品，可以灌输给消费者大量的信息，让消费者根本没有时间去思考，更没有时间转战其他平台比较。

#### 突出局部优点 缺点只字不提

在许多直播间中，商家都非常擅于“扬长避短”，会把一款商品的优势浓墨重彩地着重宣传，而薄弱的地方不会如实告知消费者。这就非常容易让消费者产生光环效应，会因商品的某一优点而觉得商品整体都好，非常值得购买。

#### 饥饿营销 限量发售 刺激消费者跟风抢购

“一共只有100套的优惠价格，现在只剩20套！抓紧下单了！”“又抢光了，联系厂家看看能不能再补点货！”饥饿营销是直播带货销售套路中最

常见的一种，主播会在直播间制造一种紧张感，让消费者感觉别无选择，错过这村就没这店。可能有的消费者本来不是很想买，主播一刺激，就立马跟风抢购了。

#### 打造心理落差 让人以为占了大便宜

“原价299元，直播间价格只需269元！”这种销售话术屡见不鲜。人们普遍认为，直播间的商品价格要比平时的价格便宜，所以选择在直播间购物。一些商家正是抓住消费者这种心理，事先将商品价格调高，然后在直播间将价格打折，让消费者觉得好像商品真的优惠了很多，自己能占到不小的便宜似的。

#### 装大牌 贴标签 诱导消费者购买

有许多商品打着“×××研究院专利技术”“×××集团旗下品牌”“×××权威机构认证”“明星同款”的旗号，甚至自带“证书”，但实际上却不是什么知名大牌。主播会在直播间向消费者一一强调商品的一些吸引人的标签属性，让消费者相信商品的安全性和权威性，营造一种商品没有什么问题，可以放心购买的氛围。然而，许多奖项和证书，甚至头衔是否真实都未可知。

#### 增加商品附加值 让人们觉得很赚

“送1个替换装送2个小样”“买1送1加贴纸和随机款盲盒”“买1得5，非常划算”……许多直播间的商品链接很少只卖单款商品，很多商品都会带着“赠送”的字样，捆绑其他商品一起销售，让消费者以为商品的附加值很高，只要买了就是赚了。然而，赠品

的实际价值不见得有多高，其本质仍是捆绑销售。

#### 调动情绪 让人无法理性思考

有研究表明，人在情绪和认知同时作用下，情绪是最先主导做出决策的。有些直播间的主播会制造一些煽情的桥段或故事，利用消费者的同情心消费，或是针对时下发生的某个公共事件“蹭热度”，调动消费者的情绪，引诱消费者下单。

#### 抓住痛点 使劲讨好

比如，针对手里钱不多的学生们，主播往往会用“便宜”“好用”等关键词去宣传商品，并且配以学生身份的使用场景，设身处地地介绍，像家长一样细心。面对老年客户，主播则会无微不至地关心他们，甚至比儿女还贴心，宣传商品时也会说些“不给孩子添麻烦”“老有所依”“适老化强”的话语，让老年客户有种认同感，从而冲动消费。

专家表示，一般来说，销售都是从讨好消费者的角度出发的，很少有人会在销售过程中得罪、批评消费者。

对于如何避免被直播带货“牵着鼻子走”，专家给出的最直接建议是少看直播带货，这是最根本的办法。如果真的很喜欢看，最好在两个以上平台多对比、测评，给自己时间去思考，并问自己几个问题：这个东西是不是现在的刚需？这个东西是不是一定要在这两天买？这个东西是不是在这里买最划算？

消费者看直播带货时一定要给自己按个暂停键，给自己留点理性思考的时间，这样才能少买不必要的东西，少花不必要的钱。

据《生命时报》

玩机心得

## 蓝牙和个人热点功能 用后想着关

手机明明没怎么用，可是一天却要充电两三次，才能满足正常使用，这是怎么回事呢？其实主要是由于两个手机功能没有关闭导致的。

蓝牙 蓝牙功能主要是用来接收和传输文件用的，比方说在不想使用WiFi网络或数据流量时，大家要给好友发送一张图片或一份文件，就可以通过蓝牙功能来实现。但是蓝牙功能打开后，即使没有用它传输文件，它也会在系统后台运行，并一直消耗手机电量，所以大家要把这个功能关闭。用手指从



手机屏幕上方向下滑动，在弹出的页面中，点击一下“蓝牙”按钮，按钮颜色变成灰色就表示蓝牙功能被关闭了。

个人热点 有时大家会因特殊需要，把手机的“个人热点”功能打开，实现共享上网。但使用后，常会忘记关闭，导致该功能在系统后台一直发射信号，如此也会导致手机耗电加快，因此在使用后，要及时关闭。打开手机“设置”页面，依次点击“连接与共享”→“个人热点”→“WLAN热点”按钮，然后将其后面的开关关闭即可。此外，还可将“自动关闭热点”按钮后的开关打开，打开后在长时间无设备连接时，可自动关闭热点。 □小俊