

## #R006 性价比之王（一）

原创 Q姐 Q姐的传家宝 2月4日

妈妈最大的优势是信息搜索能力特别强，一来因为我是码农，平日工作中就需要大量搜索信息解决问题，慢慢锻炼出来；二来是我金星落金牛，在消费观上喜欢追求极致的性价比，人生信条-买东西不买便宜的也不买最贵的，就买性价比最高的。

### 信息搜索甄别能力，非常非常非常重要（重要的事情说三遍）。

互联网上充斥着海量信息，根据28定律，80%是假信息或无用信息。

假信息，世界充斥着各种政治阴谋或商业活动，比如含氟牙膏保护牙齿，多少人因为相信这个广告，丧失了能力，往自来水里放氟，其心可诛。我们身边每天接触的大量广告，不停洗脑。比如marketing里每个商品形状颜色（化妆品瓶身形状带来的视觉感受和实际含量，不同颜色在视觉冲击上刺激购买欲的程度），短短几秒广告需要传递的slogan要记忆性强，不停场景切换吸引目光等等。至于广告里宣传的效果听听就好，切莫当真。我希望你今后看到一个广告时，关注的是背后marketing的方式，而不是它说了什么。

无用信息，比如抖Y短视频，利用算法不断推送给你节奏感快、沉浸感强的视频（根据人的注意力保持时长，限制每个视频最大时长），一不小心23个小时就花出去了，比如今R头T，后端都是用户画像算法，针对你个人兴趣推送信息，这会极大限制住你信息获取的渠道。当你发现每天都在看娱乐八卦时，你就要引起警觉了，他们正在把你当猪养，不停地喂你无用的饲料。

剩下只有20%是真的信息，如何快速筛选出最正确的信息，首先不要接受被动洗脑，主动去搜索信息，用自己的判断去发现真相。

下面举个例子，希望你能从中体会到该如何搜索与甄别信息。

读研究生的时候，我开始玩淘宝，当时我希望找到一家女装店，要求它款式最好，质量最好，价格又最低（是不是很难伺候），然后我就开始搜索淘宝，淘宝估计有几十万家女装店，很快我发现大部分店都在卖相似的衣服，用网红脸摆POSE，各种PS调色的所谓“实拍图”，这种看不出衣服本身质量的图我没兴趣。

然后我搜索到除了大街款外，还有一类外贸单，于是我继续搜索关于外贸单的知识。以下是我搜到的知识：

OEM：又称代工厂，基本所有世界名牌，他们并不负责生产，而是会找发展中国家的工厂，代工生产出指定产品，然后运回自己国家贴牌出售。代工厂的利润率一般也就

10%，出厂成本与实际售价间差距就非常大了，成本2、300元的服装能卖到十倍都不止。这中间利润就是消费者为了面子付出的牌子钱。

原单：又称尾货，原料辅料都是品牌商提供，但生产出来的产品会有一定次品率，代工厂有时会将次品偷偷留一点拿出去卖。为防止这种现象，品牌商会回收所有次品和多出来的五金，对Gucci，LV这样的大品牌，五金都是按个登记回收的，所以不会有漏网之鱼。但小品牌管控不那么严的话也会有原单流出。

跟单：目前市面上大部分都是这类。代工厂有品牌商的设计图纸，他们自己偷偷买一批类似的原料辅料照着再生产一批货。待大货发出去后，就卖跟单，为了跟原单尽量相似，达到以假乱真，所以质量也不会差。

QC货，老鼠货：代工厂都有QC（质检员）检查商品瑕疵，QC有机会能拿到正品。

如何判断衣服好坏，外行人看款式看效果，内行人会看五金（拉链RiRi好于YKK好于其他品牌），看走线，看皮质等等，有兴趣的话找些服装制造的书看看就明白了。

通过不断搜索，慢慢你的知识图谱就呈现在脑海中，如果是真的信息，它们之间是可以互相印证的，随着了解越来越多，搜索的关键字越来越准确，你会产生一种直觉，这种直觉能帮助你快速筛选出哪些信息是真哪些是假。