

# 开售即“秒没”

## 国庆中秋假期抢票大战开启，铁路部门支招



又到了拼手速的时候。

2025年国庆、中秋假期“合体”，共放假8天，不少人出游愿望强烈。

“国庆票也太难抢了，第一次知道秒没车票的威力，连候补都没有了。”

“到底是谁抢了国庆回去的票？点进去之前有票，一旦要付款就没票，太难了。”

社交平台上，国庆抢票已经成了网友讨论的热门话题。

2025年国庆、中秋放假调休日期安排为：10月1日(周三)至8日(周三)放假调休，共8天。9月28日(周日)、10月11日(周六)上班。

根据铁路部门15天(含当天)预售期的规定，9月16日开售国庆前一天(9月30日工作日)火车票，8天长假首日(10月1日)火车票将于9月17日开售，中秋节当日(10月6日)火车票将于9月22日开售，10月8日返程火车票将于9月24日开售。

需要注意的是，不同火车站车票起售时间不同：今年6月7日起，杭州站、杭州东站、杭州南站、杭州西站车票起售时间已调整为10:45，富阳、桐庐、建德、千岛湖站车票起售时间还是10:30。

2025年国庆中秋假期客流由探亲、旅游和学生流交织，杭州出发，北京、上海、南京、郑州、武汉、南昌、长沙、温州、台州、黄山预计将会是热门方向，大家有出行计划的记得提前准备。

记者16日登录铁路12306客户端，也体验了一把假期抢票的热度。

10时46分，杭州四大火车站车票开售一分钟，记者搜索杭州东站出发前往南昌、长沙等热门方向的火车票，部分车次开售即秒空，但可选择的车次还有不少，二等座、一等座等都有余票。

11时许，记者重新进入铁路12306系统查看，9月30日杭州前往南昌的火车票大部分全部售罄，只剩下个别车次一等座、商务座还有少量余票。

9月30日杭州前往长沙的火车票同样火热。除了当天早上6点06分杭州西站出发的最早一趟高铁还有余票，其余车次已基本全部售罄，仅剩个别车次还有少量商务座车票。

此外，9月30日杭州出发前往上海、南京等短途热门目的地的高铁，中午以后的车票也是大面积售罄。

记者从铁路部门拿到的最新统计数据看，截至16日11点15分，车票开售不久，铁路杭州站共发售9月30日车票10.2万张。

事实上，铁路国庆中秋假期运输自9月29日开始，至10月10日结束，为期12天，全国铁路预计发送旅客2.19亿人次，10月1日为客流最高峰日。

国铁集团客运部负责人介绍，今年国庆中秋双节合并放假8天，预计旅游、探亲、学生客流等出行需求交织叠加，铁



路客流呈现总量大、首尾时段高度集中和“首尾长途多、中间中短途多”的特点，部分区间和时段客流高度集中。

全国铁路将实行高峰运行图，日均计划开行旅客列车约1.3万列。同时，用好今年新开通的渝厦高铁重庆东至黔江段、重庆东站等新线新站能力和京哈高铁京沈段、沪昆高铁杭长段高标运行成果，有效提升区域旅客运输能力。

9月29日至10月2日、10月7日至10月9日高峰时段，在确保安全前提下，铁路部门将安排开行夜间高铁。在主要城市间特别是进京、进沪、进穗等方向安排普速旅客列车满编组运行。

该负责人表示，国庆中秋假期旅客出行增长明显，客流高度集中，部分地区和时段运能可能出现需求“扎堆”、车票紧张加剧的情况，特别是一些出发、到达时间更为适宜、全程旅行时间更短的列车，通常成为旅客首选，可能会瞬间售罄。同时旅客选择一些长途列车的短途区间车票时，由于车票优先满足长途旅客，也可能显示该车次的短途车票无票。

为了最大限度满足旅客假日购票出行需求，铁路部门将对12306大数据进行实时分析，在客流集中方向及时安排加开临时旅客列车或夜间高铁，最大限度增加运力供给。

铁路部门建议，针对假日铁路车票紧张的情况，旅客可结合自身实际，在时间允许的情况下尽量避开客流高峰日，实行错峰出行，选择相对非紧张时段、非热门车次的车票。

不妨试试铁路12306候补购票功能，最大限度使用60个“日期+车次”的购票组合，选择的组合越多，候补成功率更高。在直达车票售罄的情况下，可根据铁路12306推荐的最优方案，采用同车接续、中转换乘等方式购票出行。

此外，符合条件的学生旅客可通过铁路12306“学生预约购票服务”专区购买学生优惠票，在开车前第20天至第17天提前填报预约需求。

据潮新闻

### 短视频带货诱导“场外交易”频发？私聊更便宜？

## 警惕馅饼变陷阱

“私信我姐妹”“加我微信，价格更优惠”……近日，记者发现，随着短视频带货模式的日益普及，不少商家开始在直播或视频中引导消费者添加微信、QQ等私人联系方式，转向平台外进行私人转账交易。这种脱离平台监管的“场外交易”，正成为消费维权的新隐患——一旦遭遇货不对板、延迟发货，甚至商家失联，消费者往往投诉无门、维权艰难。

据浙江省消费者权益保护委员会(下称“省消保委”)统计，2025年上半年，因短视频带货引发的消费投诉持续上升，其中“诱导场外交易”问题尤为突出，相关投诉量已突破万件。值得注意的是，老年群体因信息辨别能力较弱，已成为此类骗局中的主要受害人群，维权处境尤为被动。

### 为何消费者会落入“场外交易”的圈套？

“关键在于商家精心设计的诱导话术。”省消保委投诉与法务部主任李嘉表示，许多商家会注册个人账户，通过短视频或直播吸引流量，并以“专属优惠”“限量福利”为诱饵，鼓动消费者添加私人联系方式，“尤其是中老年消费者，更容易被‘省钱’‘赠品’等承诺吸引，从而放松警惕，接受非正规交易方式。”

非正规交易方式不受平台监管，不能享受“无理由退货”“运费险”等售后服务，因此一旦消费者完成私人转账，交易是否履约、售后服务是否完善便全凭商家“良心”。

“我们接到不少投诉，消费者反映付款后迟迟收不到货，或收到的商品与宣传严重不符。”李嘉表示，更常见的情况是，当消费者试图联系商家退换货时，却发现对方账号已被注销，彻底失联，“由于这些账号多为个人注册，受平台隐私保护机制限制，消费者无法获取真实信息，平台也难以提供有效协助，维权几乎陷入僵局。”

### 既然已有平台流量，为何商家执意将用户引流至私域？

一位行业从业者揭秘，背后动因主要有三：一是规避平台佣金，提升利润空间；二是摆脱比价竞争，营

造“独家低价”假象；三是规避内容审核，在私域群聊或小程序直播中使用夸大、虚假甚至违规的宣传话术。

以保健品为例，某成本仅15元的产品，在公域电商平台售价约100元，需缴纳平台抽成，且面临同类商品比价压力。一旦转移至微信私域销售，不仅省去佣金，还能通过组建微信群、使用小程序直播等方式，营造“专家推荐”“限时抢购”等氛围，进一步刺激消费。而此类直播往往游离于监管之外，虚假宣传屡见不鲜。

记者调查发现，诱导场外交易已渗透至多个商品类目，尤以医疗保健领域最为常见。该类商品本身监管严格、准入门槛高、利润空间大，平台抽佣比例也相对较高，因此成为不法商家绕开监管、牟取暴利的重灾区。“据我所知，不少保健品卖家靠这种模式做线上销售。”一位业内人士透露。

### 面对此种乱象，多家平台已经开始加强治理

今年3月，小红书发布《交易导流违规管理细则》，明确禁止内容创作者通过除小红书商城、直播间内购物车功能、官方留资组件之外的其他任何形式引导站外交易，违规将面临警告、限制直播甚至永久封号等处罚。

抖音也发布《关于打击创作者引导私下交易的治理公告》，表示抖音电商一直严厉打击任何形式的引导消费者脱离平台、私下交易等侵犯消费者合法权益的行为。一经发现，平台将依据创作者与平台签订的服务协议与平台规则进行违规处罚，严重违规将永久关闭电商权限。同时还公布了一批违规创作者，予以惩戒。

尽管监管越来越严格，但该群体量大面广，难免会有漏网之鱼。为此，省消保委提醒广大消费者：面对商家以“优惠”“福利”为名诱导添加私人联系方式的情况，务必提高警惕，坚持在平台正规渠道内完成交易。平台交易不仅可留存凭证，还能享受售后保障与纠纷调解服务。若已发生场外交易并遭遇商家失联、财物损失，应立即保存聊天记录、转账凭证等证据，及时向公安机关报案，依法维护自身合法权益。

据《浙江日报》