

大疆突然大降价 部分消费者“不开心”

有律师表示,若降价行为不构成欺诈等违法违规情形,消费者难以强制要求退差价

Z
海都记者
梁展豪
文图

近期,“大疆预告降价,已购买消费者退货维权”的消息引发热议。据悉,大疆多款产品于10月9日0点至10月14日24点开启降价,降价幅度最高达3169元。一些在降价前购买大疆产品的消费者纷纷表示不满。

有消费者在社交平台上表示,9月初在线上平台下单的产品,已通过客服申请售后,等待退款。据悉,通过线上平台购买的大疆产品,由于享有“7天价保+30天无理由退货”政策,退货成功率相对较高;而在线下门店购买的用户,如果产品已激活且无质量问题,则无法享受退差价或无理由退货。部分消费者因此面临退货退款难的问题。

消费者:国庆出游前购买,节后即遇到降价

不少消费者表示,赶在国庆出游前下单购买的大疆产品,节后即遇到降价,感到被“背刺”。一位用户称,节前入手Osmo Pocket3拍摄假期旅行,没想到假期结束后产品价格就直降数百元。

刚刚于9月20日购入大疆产品的福州消费者张女士告诉记者,她是在福州东二环泰禾大疆授权体验店线下购买了Pocket3标准版,机器加保护套,一共花

了3668元。张女士表示,9月20日至今,虽然时间超过了7天,但是在京东等平台上,Pocket3是30天无理由退货的,如果是在京东购买,她现在依然可以退货,然而由于是线下购买,她现在无法申请价保。“买的时候我特意询问店员近期是否有降价活动,对方明确答复说没有,我才购买的。”

10月5日,张女士联系官方客服,要求线下用户也应享有同等保障,要么退差价,要

么退货退款。客服说会帮忙反馈。之后,客服反馈不能退货退款,也不能退差价。

在小红书等社交媒体上检索“大疆”,不乏和张女士一样遭遇的消费者。线下门店处理方式并不一致,有门店为消费者提供补配件和补差价两种选择,也有网友拿到了线下门店的补偿。多数消费者认为,大疆降价有时缺乏固定的周期预告,导致消费者无法根据预告提前做好购买规划。

走访:多款产品降价,且降价幅度较大

大疆创新京东自营旗舰店显示,大疆有多款产品降价,涉及户外电源、云台相机、运动相机、手机稳定器、无线麦克风、无人机、扫地机器人。该店铺显示,大疆“双十一”促销活动10月9日开始,以上优惠的期限是10月9日0点至10月14日24点。

店铺客服表示,该店铺在售的Osmo Action系列和Osmo Pocket系列可拆封激活试用,消费者可以体验各项功能。签收次日起的30天内,包装配件齐全,

产品及包装无损坏,可申请退货。此外,客服还介绍,10月9日至11月13日提交的订单,自订单签收次日起价保至11月20日。

记者发现,大疆此次降价幅度较大。以Osmo Pocket3为例,标准版由3499元降至2799元,下调700元,全能套装版由4499元降至3599元,下调900元;Osmo Action4等机型同步降价数百元,最高降幅达到20%。无人机产品中,DJI Mini4K最高直降1300元,此前标价为31688元的DJI Mavic3Pro

最高直降3169元。

9日,记者来到DJI大疆(福州东二环泰禾授权体验店)了解情况,门店工作人员表示,相关情况需向官方客服进行了解,门店不便回应。随后,记者联系了大疆方面,截至发稿暂未收到答复。

福建泽庭律师事务所陈茜律师表示,产品定价属于企业自主经营权的范围,只要降价行为本身不构成欺诈、虚假宣传等违法违规情形,消费者难以直接依据法律强制要求商家退差价。

共享未来,焕新趁现在 #
至高直降 ¥3169
现货不用等

立即选购

▲大疆降价海报

►大疆福州东二环泰禾授权体验店

新闻链接

业内分析

新品短期内降价,或影响品牌价格体系稳定性

业内人士分析认为,大疆选择在“双十一”前夕启动降价,是消费电子企业常见的销售策略,旨在拉动销量和市场份额。不过,对于刚发布不久的新品而言,短期内的降价可能会对品牌价格体系稳定性和消费者信任造成一定影响。

而对于大疆此次的预告降价,消费者普遍关注的还有线上线下售后差异问题。有业内人士指出,由

于线上平台与线下经销商渠道在运营模式、成本结构等方面存在的客观差异,品牌方要实行完全统一的退换货与价保策略,有现实难度。这一问题在消费电子及其他零售行业中也普遍存在。

行业观察人士指出,大疆作为消费级无人机和影像设备的领先企业,近年不断拓展产品线,进入全景相机、扫地机器人等

新领域,竞争压力随之增大。此次大幅降价显示出企业在保持销量增长和维护品牌形象之间寻求新的平衡。

对于消费者而言,价格波动频繁凸显了在消费电子领域“早买早享受、晚买享折扣”的困境,也提醒消费者关注价保和退换货政策,及时维护自身权益。

(南方都市报、第一财经)

第四季度铁路新列车运行图今起实施

海都讯(记者 马俊杰 通讯员 李翔 余清清)记者从中国铁路南昌局集团有限公司(以下简称“南铁”)获悉,自2025年10月11日零时起,铁路部门将正式实施2025年第四季度列车运行图。此次调图,

对列车开行方案进行了一次精准优化调整,进一步提升路网整体效能。

针对秋冬季赣闽两省旅游、通勤客流叠加的特点,南铁密切跟踪客流动态,增加短途列车密度,实现公交化开行,新增九江

至景德镇北D6264次、南昌西至九江D6350次两趟动车组列车,并利用昌九城际铁路完成改造后增加的通行能力,进一步加密城际列车班次、缩短发车间隔,助力打造“悠然庐山”至“千年瓷都”的快速

旅游通道,强化南昌与九江间的同城化效应。同时,持续优化长途列车运行路径,将南昌、赣州、婺源前往上海、深圳、杭州等方向的G2772/1次、G647次等列车运行路径,优化调整为经衢九线、合福高速线等线路运行,有效绕避部分繁忙区段,提升运行效率。另外,南铁充分释放昌九高铁先行开通段

新线运输潜力,将景德镇、婺源至广州、深圳方向的G2776/5次等列车,经杭昌高铁转入昌九高铁先行开通段通行,运行时间进一步缩短,使赣东北地区与粤港澳大湾区的联系更加紧密。

持续优化货运体系,首开时速120公里快速货运班列。此次调图,南铁围绕构建“高效、绿色、经

济”现代物流体系,精准分析货源分布与运输需求,科学规划班列开行方案,将黄塘至兴隆场X8666/5/6次快速多式联运班列,由时速80公里提升至时速120公里,全程运行时间从46小时缩短至34小时,运输效率显著提升,更好地满足电商日用百货等“快时效”货物的运输需求。

建瓯徐墩镇旧校舍成水上中心助力文旅

海都讯(陈则周 主任记者)盘活了闲置旧校舍打造特色水上中心,焕发出新生机与活力,谱写出乡村振兴与文旅发展的新篇章。中秋时节,人们来到这个展示湖光山色的文旅之地,对南平建瓯市徐墩镇创新之举赞不绝口。

建瓯市徐墩镇山明水秀,文旅资源丰富,他们因

地制宜多措并举,积极探索乡村振兴新路子,取得了显著成效。前不久,他们将归宗村旧校舍着手改造为水上中心,占地面积达7000平方米,配备完善的水上运动设施,其中有健身房、水上休闲区以及专业的教学培训等多个区域。建瓯市委常委、徐墩镇党委书记邱新荣与镇长杨艳介绍,这一

做法不仅能为村民提供更多的就业机会,且进一步推动了村里旅游业发展,并带动北津湖归宗岩旅游产业的发展提升。徐墩镇党委会宣传委员、副镇长张丽婷说,几年来徐墩镇上下一心镇村联动,挖掘潜力赋能拓展,充分实施乡村振兴战略,并开展丰富多彩的宣传活动,形成浓郁氛围。

兴银理财荣获“金榛子”三项大奖

日前,由财联社主办的第三届“金榛子”资管机构卓越案例名单正式公布。兴银理财荣获“最佳理财公司金榛子奖(全国性)”、“卓越社会责任金榛子奖”、“卓越金融科技实力金榛子奖”。

2025年以来,兴银理财坚持践行金融工作的政治性与人民性,将银行理财业务发展与金融“五篇大文章”深度融合,不断加强资管能力建设,丰富产品体系,服务实体经济发展,努力让更多更优质的理财产品“飞入寻常百姓家”。截至2025年6月末,兴银理财累计为客户创造投资收益超过4300亿元,累计服务客户数量超过3000万人。

兴银理财始终高度关注并积极参与ESG投资市场,公司在成立之初便将ESG理财产品作为三大特色

产品之一,并持续完善绿色金融产品和服务体系。目前,兴银理财不仅在固收领域形成“短期+中长期”“纯债+项目+多策略”“开放+封闭”等全方位、多层次的ESG产品体系,还通过优化产品策略、丰富产品形态等方式,积极创设多资产多策略、权益类产品,不断丰富ESG产品货架。

此外,兴银理财积极规划布局数字化转型,通过研发、数据、运维“三驾马车”打造符合自身特色的数字化能力,目前已初步建成覆盖前中后台的系统群,实现技术平台建设与数字资产运用的跨越式发展。公司系统建设坚持自主可控,坚持数字化转型与业务高质量发展的双向融合,精准聚焦业务痛点与难点,在关键业务领域实现突破。