

解码年轻人消费新方式

新甘肃·甘肃日报记者 王君洁

如今,在千里陇原,很多年轻人的消费观念、偏好与行为模式正悄然重塑。从一个玩偶、一个盲盒,到一堂兴趣课、一顿美食……他们既愿意为情绪价值买单,也会多方比较追求性价比,从海量信息中筛选出最符合自己需求的商品。

众多年轻人的消费选择,不仅关乎个体生活品质,也折射出社会经济文化的新动向。



深受年轻消费者喜欢的潮玩店。
新甘肃·甘肃日报记者 王君洁



省博物馆文创生活馆墙面上挂着各式包挂。
新甘肃·甘肃日报记者 王君洁



社区夜校的教室内,爱好者正在练习有氧燃脂舞。
兰州市焦家湾东社区供图

包上的同款包挂,是开启对话、识别共同爱好的“接头暗号”;身上的特定服饰,是融入圈层、获得归属感的“身份护照”……如今,“搭子文化”成为有着共同兴趣的年轻人的一种新型人际关系。

日前,大学生小何去外地观看演唱会,一下车便发现有人与自己的包挂都带有相同的歌手元素,他便主动和对方打了招呼。

从探讨新专辑到畅谈演唱会观后感,共同爱好让大家迅速熟络。“现在很多朋友都已经发展成了无话不谈的好友,我们还约好了下次继续一起去看演唱会。”小何说。

在不少年轻人眼中,这种“凭元素识人”非常普遍。从小小的包挂,到身上的配饰,再到一整套服装,众多年轻人凭借相同的元素可以迅速识别共同爱好,通过共同话题实

现在,一种新兴消费方式——悦己消费,正融入人们日常生活。

一杯限定奶茶、一个盲盒、一个玩偶……正成为很多年轻人的“情感刚需”。他们从“物质满足”转向“情感体验”,能带来愉悦感、归属感和个性表达的产品是促使他们消费的重要驱动力。

走进甘肃省博物馆附近的文创生活馆,“绿马”、黄芪等以馆内文物及省内特产为原型设计的各类包挂、玩偶摆满了墙面,吸引许多消费者驻足挑选。

“00后”女生王悦手拿“绿马”和“黑马”两款包挂反复对比:“‘黑马’表情传

神,‘人人都是黑马’的寓意我很喜欢;‘绿马’则更本土特色……”

王悦即将去外省工作,希望用带有家乡元素的物品陪伴自己。“买个包挂随身携带,想家时看一看,就像家人在身边,能给我带来心理上的慰藉。”在她看来,这些小物件不仅是装饰,更是情感的寄托。

记者在采访中了解到,也有不少年轻人通过购买盲盒等物品,“为情绪埋单”。

在兰州万象城的泡泡玛特门店,展柜内整齐摆放着多种盲盒,LABUBU、星星人等热门IP一应俱全。

年轻消费者正在挑选盲盒,有人低

头在手机上搜索攻略,有人询问工作人员新产品的上架日期,甚至还有人刚买完单就在店门口打开包装……

“95后”男生小张购买了一个LABUBU盲盒。拆开包装后,他说:“虽然不是隐藏款,但是这一款也很可爱,我很喜欢!”

2024年,小张就开始购买LABUBU盲盒。截至目前,他已经收藏了几十个LABUBU。但每当新品发售时,他还是毫不犹豫地选择购买。

“起初是被它‘丑萌’的外表吸引,后来发现它天真和乐观的态度更加治愈我。在忙碌或焦虑时,看看手里的LABUBU,烦恼可以瞬间消散。”小张

说,小小的LABUBU,如今已成为他的情绪调节器。

盲盒的未知性,本质是一种“可控的小冒险”。甘肃省心理咨询服务队队长杨尚儒认为,购买盲盒,只要付出金钱就一定能获得一个物品,但是会得到哪一个物品,却是未知的。这种“确定的投入+不确定的回报”,既满足新鲜感,又不会像现实中的未知挑战那样让人感到失控。“这种确定的收获感”和盲盒的“不确定性”形成互补,成为年轻人情绪和压力的“宣泄口”。

“盲盒为年轻人提供了一个安全的、可预测的冒险空间,让他们在不确定中寻找乐趣,释放内心的压力。”杨尚儒说。

悦己消费成为全新时尚

各种“搭子”点亮社交属性

现破冰,形成社交圈。

在兰州工作的“90后”赵晨,在一场演唱会上结识了山东济南的“搭子”罗晓,他们有着共同喜欢的歌手。

“我们相识在深圳的演唱会上,大家年龄差不多,爱好也基本相同,当时就加了微信好友。我们保持互动联系,后来相约去过两个城市看演唱会,一起拼住宿,一起拼饭……不仅有个照应,还省了不少钱。”赵晨说。

在兰州万达广场举办的某款游戏线下活动,27岁的肖梅带着自己的“谷子”(动漫、游戏等二次元文化IP衍生的周边商品)和棉花娃娃(棉花制成的玩偶)一起参加活动。

活动现场热闹非凡,游戏玩家和角色爱

好者们相互交流;周边展示摊位前,不少玩家正在挑选心仪物品。肖梅和其他有共同爱好的玩家一起和手中的棉花娃娃合影,互相分享打扮棉花娃娃的心得,和大家交换了“谷子”。

“有些‘谷子’限量发售,根本抢不到,但是线下活动给我们提供了一个很好的交换平台。”肖梅说,大家参加线下活动,不仅能结交朋友,还能拿到心仪的“谷子”,在分享与互动中获得更深层次的情感满足。

杨尚儒分析,“偶像”“二次元”等年轻人喜爱的标签,本质上是他们自我偏好的外在投射,这也是一种低成本的自我表达和身份认同方式。在和有共同爱好的人交流分享的过程中,形成了一个特别的社交圈,他们在这个圈子里可以获得归属感。

健康消费融入业余生活

如今,越来越多的年轻人对生活品质有了更高追求,对自身健康越来越重视。在年轻人的日常生活中,一股养生热潮悄然兴起。

在兰州虎克健身工作室的单车训练室内,学员们正在教练的指导下挥洒汗水。大屏幕上显示着每个人的数据,教练一边为大家鼓劲,一边观察每个人的状态,随时进行针对性指导。

工作室负责人甄洁介绍,工作室开设了引力功能训练、燃脂骑行和力量塑形等多种课程,每年还举办两次“12周减脂赛”。

多样化的课程和比赛深受年轻人喜欢。这些课程不仅能够帮助他们塑造健康的体魄,还能让他们在运动中释放压力,享

受生活的乐趣。目前,这家工作室登记在册的几百名学员中,40岁以下的年轻人占比超过50%。

此外越来越多的智能健康产品,也受到很多年轻人青睐。

“智能运动手表,能帮助了解自身身体状况和运动效果。不断提升的运动表现数据,让我更有成就感,运动起来更得心应手。”长跑爱好者刘青不仅为自己购买了智能运动手表,还给父亲购买了一块智能健康预警手表。

刘青告诉记者:“这款手表可以持续监测心率、血压、血氧、睡眠等关键指标,通过App远程共享,随时随地都能掌握老人健康状况。”

还有很多青年希望在工作之余培养一项爱好,不仅可以给紧绷的神经放个假,还能不断解锁更多生活状态——家门口的夜校成为他们的首选。

每周二晚上,家住兰州市城关区焦家湾街道焦家湾东社区的李莉都会准时来到社区夜校,在专业老师的指导下练习燃脂舞。

刚开始上课时,李莉不大自信,还有些内向,在老师和学员的帮助鼓励下,她很快融入其中。通过两年的学习,李莉体态轻盈了,生活也更加规律,还结识了一群志同道合的朋友。前不久她还报名了瑜伽课程。“既培养了两种爱好,还能让自己身心愉悦,这钱花得值!”李莉说,现在她周二练习有氧

燃脂舞,周四练瑜伽,健康又充实。

焦家湾东社区党委书记王洁介绍,夜校在每周一至周四,开设了手碟、古筝、瑜伽和有氧燃脂舞4种不同的课程,每种课程都是小班制,还配备专业老师指导,能满足不同学员的需求。

夜晚,城市灯火渐次亮起,城市里青年夜校的教室里却依旧明亮。

茶艺、烘焙、咖啡、形体管理、中医养生……丰富多样的课程吸引着越来越多的年轻人。这种“白天奋斗、晚上充电”的消费模式,让年轻人在忙碌的工作之余解锁了新技能,更搭建了跨领域的青年交流平台,充实了业余生活,收获了珍贵的友谊与成长。

记者手记

激发新需求 焕发新活力

王君洁

幸福经济、悦己消费、青春经济……近年来,这些消费新时尚,都离不开年轻人的身影。

为情绪松绑、为美丽加码、为健康加油、为生活提质,在我国,年轻群体正在激活多元需求,促使消费新增长点不断涌现,为经济增长提供新动能。

采访过程中,记者接触到了一批年轻消费者,真切感受到了他们多元的消费观念。他们不再被单一的消费主义裹挟,而是在“悦己”与“务实”间找到精妙平衡。他们会花半个月工资买一张偶像演唱会的门票,也会为了省下几元钱的快递费货比三家;他们既愿意为“情绪”和健康买单,也愿意多方比较追求性价比,在合理价格内获得最优品质与体验,“可以买贵的,但不能买贵的”成为共识……这些看似矛盾的行为,实则是他们消费观念的真实写照:该花则花,能省必省,只为“值”的东西买单,让每一分钱都物超所值,让消费真正回归生活的本质。

新的消费观念帮助年轻人精准筛选出最契合自身需求的商品,也对社会提出了更高的要求。如何读懂年轻人的消费心理,进一步刺激消费;如何建立情绪消费健康引导机制,护航新消费有序发展……各行各业应深入观察青年群体消费的新趋势、新亮点,探寻更多撬动消费增长的支点,以更好助力各行业消费振兴。

消费观念更加理性务实

日前,家住兰州市城关区金汇广场小区的张娟在团购群里发了一则拼单消息:“红富士苹果10斤39.9元,我想要5斤,有没有邻居一起拼单?”消息发出几分钟后,她就和一位邻居拼单成功。

“超市、菜市场、外卖都能买到新鲜水果,为什么还要拼单购买?”面对记者的疑问,张娟说:“平时下班晚,没时间去超市或者菜市场买菜,点外卖不够起送费……”团购群解决了她的买菜难题,时令蔬菜、新鲜瓜果、海鲜水产在团购群里都能买到,有些价格甚至比超市和菜市场还低。

张娟告诉记者,今天参与团购,次日

就能送达,下班回来直接拎上楼,非常方便。“团购群的团长是住在隔壁楼的邻居,很多商品她自己也参与团购,质量有保证!”张娟说,每当有10斤苹果、5袋面粉等“大件”商品时,邻居们就会一起拼单,既实惠又能减少浪费。

和张娟一样,许多年轻人如今的消费观念更加务实,比起“买贵的”,他们更愿意“买对了”。在他们看来,“不是原价买不起,而是团购更有性价比”。

务实消费,也同样出现在各行各业中。

在各大餐饮店,服务员会主动向顾客介绍店内团购套餐,供顾客选择;一些本地生活平台也不定期推送团购优惠券,让消费者享受优惠……

“原价129元的双人套餐团购只需89元,剩下的钱还可以喝两杯奶茶,性价比很高!”在兰州中心某餐饮店消费的小王说,自己和朋友聚餐

时,会优先选择有团购优惠的店。

还有些年轻人,通过在二手交易平台买卖物品,实现资源循环利用。

“90后”宝妈赵琳琳在二手交易平台出售孩子的学步车:“孩子已经会走了,这辆学步车还很新,扔了有些可惜,便宜卖给有需要的家长,既能延续物品的使用价值,也能帮助到他人。”

赵琳琳告诉记者,平时她和家里人也会在二手平台买东西,“我家的花架就是在‘闲鱼’上买的,和我家装修很搭,价格还比买新的低不少呢!”

在赵琳琳看来,省钱从来不是“抠门”的代名词,而是一种生活智慧。将闲置物品挂到线上二手交易平台“赚钱回血”,又在平台上淘选“心头好”,在“买家”和“卖家”的身份之间自如切换,这种“一卖一买”的模式省了新投入的费用,也让资源实现循环利用。

