

年终购物“第二轮” 不再单纯“买买买” 双12来了,无锡人又在忙些啥?

一个月前刚经历过一轮“年度剁手”的无锡人,如今又迎来了年终购物 ROUND 2(第二轮)——双12。

与双11的单纯买买买相比,双12的“内涵”要丰富得多。记者近日采访了解到,正在经历双12的无锡人,真是忙啥的都有。

年轻人忙着宠“科技取暖神器”

当无锡人在双11期间把“裤子”推上热销单品第一名的宝座后,双12全城继续全面“粉上”保暖系列。记者了解到,优衣库等品牌的羽绒服直降5折,美的、艾美特、海尔等品牌取暖器低至6折,掀起冬日抢购潮。不仅如此,传统羽绒服本身也有了新变化。江湖人称“行走被窝”的鹅绒羽绒服,在双12期间的搜索量同比增长一倍多,“鹅绒”成为时下的潮流名词。此外,汉服爱好者们也推高了带绒披风的销量。淘宝双12期间,带绒披风预售加购大涨30倍。

在中老年客群还执着于衣裤的价格时,年轻人群则彻底倒戈“科技取暖神器”。淘宝双12数据显示:最近一周,暖脚加热器、水循环电热毯、发热围脖、暖被机、发热秋衣

秋裤、充电加热裤、充电加热袜子、充电加热脚垫脚贴等“科技取暖”新物种的预售量平均涨了7倍,年轻人是主打人群。“我上网原本是为了囤冬装的,发现有这么多可充电衣裤,立刻下单购买。我还买了好几款送给爸妈。”职场新人小薛正准备衣着风格的转换。她说,冬天穿少了怕冷,穿多了怕丑,可充电衣裤满足了少穿不怕冷的需求,不厚的质地能水洗,还能智能控温和调温,升温也快,价格也比一些传统品牌衣裤有优势,属于真正的“廉价好物”。她表示,自己已从“妈妈喊我穿秋裤”过渡到“喊妈妈用科技取暖神器”,这次送给二老的发热秋衣秋裤、发热围脖等让爸妈们止不住在朋友中广泛推介。

你以为不穿秋裤是这样的

保暖全靠抖 🥶

实际上不穿秋裤是这样的

充电暖一天 😊

发热护腰带

充电小腿袜

发热脚贴

充电短袜

充电加热脚垫

.....

商品来源: 淘宝双12

90后忙着“购物式惜命”

还有20天就将进入2020年,第一批90后步入30岁倒计时,“购物式惜命”的网络热词也在双12期间悄然诞生。所谓“购物式惜命”,形容“即将闯30岁大关、身体逐渐被掏空”的1991年-1995年出生的人群。别人惜命靠运动健身,而他们选择把维生素、阿胶、黑芝麻、护眼仪、按摩仪等各种保健衍生商品放进自己的购物车,完成惜命任务。

淘宝双12数据显示:90后的健康焦虑更重于80后甚至70后,他们在淘宝天猫平台的健康养生消费水涨船高,药补、食补、运动和医疗手段多管齐下,“花式惜命”已经成为90后日常开支中必不可少的一部分。近年来,90后对养生、健康类产品的需求正在逐年增长,其中食补和运动仍是90后最重要的“惜命”方式。最近三个月,燕窝和食用阿胶糕在淘宝天猫平台的销量分别增长146%、232%,枸杞的销量也提升355%,果然“人到中年不得已,保温杯里泡枸杞”。

90后小孟得知这一数据后一点也不意外。他甚至开玩

笑说,枸杞不仅能泡着吃,还有蒸蛋、炖排骨、蒸糕等多种养生吃法。他在双11已经购买了泡脚桶、养生茶、肩颈按摩仪等,这个双12打算购入筋膜枪、蛋白粉等一些与运动健身有关的配套产品,“这年头,手里不拎一把筋膜枪,在健身房都不好意思跟人家打招呼。”他有个朋友还打算在网上购买体检套餐,一件85折,甚至还有“买一送一”的产品。

淘宝工作人员曹先生向记者证实,根据数据分析,90后的确是平台上最热衷于购买体检套餐的人群,近四成体检套餐都是被他们买走的,他们购买宫颈癌疫苗和基因检测类产品的热情同样高涨。最近三个月,在淘宝天猫平台上,宫颈癌疫苗的预约人数增长高达509%,基因类产品的销量增长400%,购买这些商品的,过半数都是90后。不过,这届90后“怕死又作死”——数据显示,90后买养生产品的高峰时间是每天的12点以后,每当夜深人静,就到了90后将阿胶、黑芝麻、保健品装进自己的购物车完成“心理养生”任务的时间。



(陈大春 摄)

时尚潮人忙着二手转卖

市民徐女士在双11期间花2450元买了一款英国品牌的斜挎包,用了一个月不到,就“一键转卖”了,“回血”2000元整。“包到手才发现太小,包带也细了些,与其搁置,不如趁着双12立刻转手,留些流动资金在手上,好买下一批心水的东西。”她告诉记者,双12不仅是购物时机,也是转手时机,周转效率普遍要比平时快。她已累计在专卖平台回血了近4000元现金,手机、手机壳、品牌名片夹、卸妆液、衣服、鞋子等都转出去了。尤其是双11刚买的

东西格外俏档。

淘宝曹先生表示,每年的12月12日前后是“一键转卖”的高峰期,前有双11,后有双12,许多人选择把不用的物品转手回血。在这批“一键转卖”的用户中,多是乐买乐卖的时尚“弄潮儿”。他们每买10件宝贝,就有2件被“一键转卖”。数据显示,有近4成“三分钟热度者”会转卖一个月内买来的东西,相当于9成新;5成从淘宝“一键转卖”到闲鱼的宝贝能打五折以下。因此,蹲一个9成新的五折宝贝不算难事。

记者了解到,在众多宝贝中,英特尔CPU作为电脑组装爱好者的心头好,是“一键转卖”卖出最快的宝贝。其次,游戏卡带也十分受欢迎,二手游戏卡和全新卡片几乎不会有任何体验上的差异,价格却可以打折,吸引大批游戏爱好者乐于蹲守。另外,“一键转卖”最保值的五大宝贝分别是尼康相机(保值率118%)、高达模型(保值率117%)、椰子鞋(保值率109%)、乔丹鞋(保值率99%)、华为mate30 pro(保值率87%)。

中小企业忙着采购年会奖品

年底将至,双12因此成了锡城不少中小企业采购年会奖品的好时机。市民张小姐是锡城一家创意策划公司的行政。这两天,她“冲浪”于网上各大购物平台,忙于为公司年会奖品比价采购。她说,年会是公司一年一度的“盛会”,办得好能鼓舞士气,增强员工对公司的认同感,甚至为来年的招聘打下基础,因此大部分公

司都很重视。但不少中小企业年会的预算普遍有限,于是,年会奖品的选择就成了公司行政的“年度大考”。“公司年轻人居多,喜欢具有科技感的物品和创意产品,想追求价廉物美,只有在双12下手了。”她告诉记者,除了传统的科技单品外,一些有创意的产品也被玩成了“梗”,比如送某名车模型玩具博员工一笑,或者没有预算

人手一台苹果笔记本,就送红富士苹果+记事本组合作为“阳光普照奖”。

“双12正好是年会奖品的采购旺季,从淘宝天猫后台的订单和评论看,不少是行政采购的大单。”淘宝员工漠原在接受采访时表示。据了解,手机、高颜值数码产品和小家电仍然是年会奖品的重要选择。此外,一些创意和开脑洞的奖品也颇受欢迎。

“铲屎官”忙着为猫主子过冬

日前,淘宝发布《双12萌宠消费新趋势》,显示人们正愈发把宠物当孩子养,猫汉服、和风宠物小被子、宠物烘干机、狗窝电热毯等销量大幅增长,宠物商品正呈现明显的精致化趋势,像宠物公主床都成了今年淘宝双12的热搜新品,销量同比增长200%。

“精致养宠”也正成为锡城消费新趋势。38岁的孙女士为了让孩子能有个伴儿,毅然在今年加入了“铲屎官”行列,猫咪“果果”成为家里的“二胎”。“孩子说,既然是家里的一份子,那自然要平等对待,不能让小猫着凉受冻。所以我在双11的时候就把家里需要的衣服物品全部买好,双12就等着给我家

猫咪买成套过冬用品。”她已经看好了“软糯”的宠物被和宠物衣,正犹豫着要不要给猫咪买套汉服等过年时应景,“今年汉服大热,连带着宠物汉服也走

俏了”。

淘宝工作人员表示,近一周以来,淘宝双12猫汉服的销量已同比增长10倍,无锡地区的增势强劲。

(晚报记者 金恬伊)

