

明码标价的化妆品小样 凭什么让年轻人“上头”？

手机扫码关注，获得兑换码后一个小样礼盒便会从护肤品小样派发机的取物口掉落，里面包含不同类型的护肤品体验装。记者观察到，近期越来越多的护肤品小样派发机出现在各大商场内，几乎每个机器前都排着长长的队伍。面对更加注重新鲜感和体验感的Z世代消费者，这样更具参与感和探索性的方式，让获得试用装的过程充满了乐趣。

上世纪50年代，雅诗兰黛的同名创始人首创了试用装，免费派发给顾客使用，成功开拓了品牌的市场。如今，随着电商蓬勃发展，小样成了化妆品品牌吸引消费者的手段之一，原本只有几毫升的小样“进化”成几十毫升的中样、大样。那些贴着“非卖品”标签的小样不再单纯承载试用的功能，而是作为替换装出现，这无疑推动了“小样经济”的发展，线下集合店也如雨后的春笋般冒了出来。



视觉中国

消费者：两杯奶茶钱就能体验“贵妇的快乐”

与传统化妆品门店不同，线下小样产品集合店大多以“仓储模式”面向消费者，极简的工业风格让人在美妆仓库中“沉浸式”购物，大到货架陈列，小到产品标签，都给消费者一种全新的购物体验。没有导购推销、可以随意试用的模式也打破了人们的“社恐”心理，即使进店不消费也不会显得尴尬，甚至可以在店铺内的网红墙随意“打卡”拍照，而这些仅仅只是商家为消费者提供的“情绪价值”，真正吸引消费者的还是店铺内的主角——小样。

2月25日，记者来到位于北京三里屯的HARMAY话梅美妆集合店，店铺内黑灰色的装饰强调着年轻人偏爱的“高级感”。即使是工作日的上午，门店内也有不少消费者，在主要陈列口红、香水以及护肤品小样的回转货架前，消费者提着

购物篮排队挑选。

70元的雅诗兰黛、99元的海蓝之谜精华……记者注意到，这里各种大牌小样售价只要百元左右。从事金融行业的年轻女白领乐乐（化名）告诉记者，她的皮肤敏感，以前在专柜购买护肤品遇到过回家就“踩雷”的情况，但碍于价格高，不舍得闲置，便不得不用完。“我遇到不合适的护肤品就会长痘，必须先试用一下，后来就干脆直接买小样，就连莱伯妮这样的高端品牌也可以买来试，两杯奶茶钱就能体验‘贵妇的快乐’。”

还有一部分消费者是抱着“性价比”的心态购买小样。曾在HARMAY话梅购物过的消费者吴桐（化名）告诉记者：“我就是冲着小样去的，大牌的正装太贵，几个小样加起来相当于正装的容量，价格还

便宜一些，我觉得这样更划算。”小样的价格在几十元至上百元，与动辄几百元、几千元的正装相比更“亲民”，试错成本更低。对于想尝试新品的消费者来说，仅在专柜试用无法判断产品功效，有可能买回家发现并不适合，这时候小样便成了“尝鲜”首选。

除了受到年轻消费者青睐，小样经济同样引发了资本市场关注。今年1月，HARMAY话梅宣布完成近2亿美元的C轮及D轮融资。公开资料显示，HARMAY话梅自2019年12月完成五岳资本、高瓴资本领投的A轮融资后，至今共完成4轮融资，这次HARMAY话梅又获新一轮融资后，单店估值已超过10亿元。有业内人士表示，HARMAY话梅的崛起让资本看到了线下美妆零售的新出路。

一手的化妆品小样，在二级市场同样“热闹”

小样市场里，充斥着越来越多追求“精致”的年轻人，但“穷”限制了很多人的选择。虽然“精致穷女孩”是网友的自嘲，但消费者“买多”“买小”的需求令小样颇受欢迎。除了性价比高、尝鲜心理等因素外，“小样经济”的火热与近些年直播间掀起的“买一赠N”风潮密不可分。

2月23日，电商主播李佳琦在直播间售卖原价750元的娇兰金钻粉底液，助播在镜头前慷慨激昂地表示：“买30ml正装送30ml小样，相当于半价。”这样的做法刺激了很

多消费者的神经，该款粉底液在短时间内被一抢而空。

直播间外，那些“手速快”的消费者则在二手平台化身“倒爷”，以拼单的形式售卖“新鲜出炉”的粉底液小样。

记者在闲鱼搜索栏中输入“娇兰 拼单”关键词后，很快看到李佳琦直播间售卖的同款粉底液。有网友将赠送的6个小样以260元的价格打包出售，平台显示有11位闲鱼用户“想要”。

事实上，去年的双十一购物狂

欢节中，闲鱼同样热闹。数据显示，在双十一次日，闲鱼上的“美妆小样”发布量较前日上涨201%。很多人早早蹲守“捡漏”，而在预售商品还未发货时，平台上就出现了很多转手、拼单双十一预售商品的信息。从搜索到的信息来看，大多数都是在出售小样，同时贴出了下单信息，价格略低于正装价格。对于消费者来说，在二手平台出售小样，有人可以分摊费用，有人可以赚取差价，小样经济与二手平台的联动，一时间在年轻人里风生水起。

明码标价的赠品，货品源头存疑

小样走俏的同时，也被部分品牌关注。例如，卡姿兰在京东旗舰店上线了轻甜唇爱随心盒，将不同颜色的小容量口红组合到一起。欧莱雅集团开设了独立的天猫小美盒旗舰店，将旗下产品根据功效及消费者需求进行组合，形成了多种小样套盒。

不过，并不是市面上所有的小样都有说得清楚的货源。虽然小样已经标明码标价，但产品依旧面临着真伪问题。

2019年，在“小样经济”初露苗头时，“纪梵希散粉6g中样”事件将小样造假问题推到风口浪尖。起因

是某美妆博主销售纪梵希散粉6g中样被指造假，深陷舆论风波。该事件迫使“正主”在微博上发布官方声明，称从未生产过6g中样。此后，关于化妆品小样来源的问题一直层出不穷。

有业内人士表示，目前在市场上流通的小样大多来自专柜或者免税店，一些职业代购按照正常渠道购买正装后，出售赠送的小样。还有部分小样是售货员私下售卖，将没有赠出的小样卖给商家。

那些小有名气的美妆集合店也很难将小样的来源讲清楚。去年1月，杭州嘉里中心的美妆集合

店Only Write曾被消费者举报涉嫌“走私”。当地市场监管局联系海关部门协助调查，近3000件涉嫌走私化妆品被扣押，其中大部分为大牌化妆品小样。

“小样经济”的火热是年轻人重新定义消费理念的一种折射，人们在追逐大牌小样的同时获得了短暂的满足感，曾经不起眼的小样，如今影响着整个化妆品市场的发展。与此同时，以次充好的小样在市场上流通，真假难辨。“小样市场”想要持续繁荣还需进一步规范进货渠道和销售渠道，当质量有了保证，行业才能走得更远。（新京报）

划重点！ 提振工业经济 工信部提出这些举措

工信部部长肖亚庆28日在国新办举行的新闻发布会上表示，2022年前两个月，工业经济延续了企稳回升态势，特别是随着工业稳增长各项政策举措发力见效，提振工业经济取得阶段性成效。下一步，将强化政策支持，推动各项政策措施落实到位，着力打通重点产品供给堵点卡点、积极提振制造业有效投资、多措并举扩大消费需求，推动工业经济稳健前行。

肖亚庆说，工信部对2万户重点工业企业问卷调查显示，14.5%的企业春节期间坚持生产，89.5%的企业在2月15日前开工复工，重点行业运行稳健。但也要看到，受多重因素影响，当前工业经济稳定恢复的态势还不牢固，促进工业经济平稳运行，还需要付出很大努力。

肖亚庆说，工信部将全力提振工业经济，着力打通重点产品供给堵点卡点，加强能源、物流、用工等要素保障协调，优先保障基础工业产品、重要生活物资、农资化肥等重点企业稳定运行，积极提振制造业有效投资，继续实施新能源汽车购置补贴、充电设施奖补等政策，开展新能源汽车、绿色智能家电、绿色建材下乡活动，多措并举扩大消费需求。

提振工业，为中小企业纾困是关键。肖亚庆说，工信部将坚持纾困解难和培优创新两手抓，在狠抓政策落实上下功夫，在精准做好服务上下功夫，在推动专精特新发展上下功夫，支持更多中小企业成长为“单项冠军”和“配套专家”。

（新华社）