

# 实用+颜值，“巨无霸”保温杯成时尚

线下一“杯”难求，淘宝店单品热销2万余件 重视消费者喜好和体验是破圈关键

冬日热经济



扫码看视频

近期，一款外形独特、配色丰富的“巨无霸”保温杯在网上掀起了一阵抢购热潮。凭借大容量、高颜值、出色的保温性能，“巨无霸”保温杯在今年冬天赚足了眼球，明星代言、官网卖断货……社交平台上关于这一话题的讨论和种草视频也频频登上热门。你有没有在通勤路上遇到“它”？12月20日，三湘都市报记者进行了走访。

■文/视频 三湘都市报全媒体记者 卜岚  
通讯员 肖海贝 吴怡



长沙一家咖啡店内，摆放着各式各样的保温杯。

## 市场 “巨无霸”保温杯暴销2万件 成杯具界“顶流”

12月20日，在长沙市内多个保温杯具销售场所，不少“巨无霸”保温杯在线下一“杯”难求。在星巴克泊富广场店，形态各异、容量不一的杯具整齐摆放在展柜上。“前段时间店里开展‘买一赠一’活动，Stanley联名的那款1.18升巨无霸吸管杯已经卖完了，大家都很喜欢这种大容量的保温杯。”该店店员介绍。而在星巴克湖南日报社店的杯子展柜前，几位顾客正在挑选产品，店员同样表示，店内大头吸管杯大容量已经售完。

在线上，不少品牌也推出了爆款“巨无霸”保温杯。记者搜索发现，holoholo淘宝旗舰店的“罗马”吸管杯在11月的保温杯热销榜单中名列榜首，目前已有2万多人下单购买。holo旗舰店的客服表示，“月光白这款是店里销量最高的，确认收货后还可以返利20元。”

在淘宝的COSTA家居旗舰店，“巨无霸”保温杯目前已售超7万，近1日就有超1万人购买。COSTA家居旗舰店的客服表示，“这款容量1.25升的大头吸管杯是店里的爆款，保温保冷效果在6小时左右。现在在学生和上班族中最火了，来购买的很多都是女生，说拍照片效果很好。”

## 观察 “大头杯”风靡网络 在于重视了消费者喜好和体验

不仅销量增长，记者浏览社交网站，不少博主都在种草“巨无霸”保温杯，许多杯子控玩家也纷纷制定抢购攻略。“买到Stanley，已经不想跟没有Stanley的人说话了”、“拯救不爱喝水星人的水杯出现了”……不管是时尚爱好者还是杯子控，在“巨无霸”吸管杯面前都毫无抵抗力。

“此类大容量保温杯在个性化、适用性方面的发展，是推动商品成为爆款的重要因素之一。”业内人士指出，以COSTA为例，产品在使用上为了减少大容量保温杯的重量负担，重新制定了适合人体工学的舒适把手设计，同时杯盖部分设置了防烫吸管口和普通的直饮口，可以有效防止喷溅和溢出，提高了饮用时的体验感。

该业内人士指出，除开保温杯本身的实用性外，出色的颜值正是这款产品可以破圈的关键，“流行的色彩、讨巧的外观还有出色的设计，使得这款‘大头杯’在不同场景都能随心搭配，拍出令人满意的成片。这一优点正好顺应了人们社交分享的需求，在各种打卡和‘种草’中成为了新的网络潮流。”

## 银行理财年终开打“价格战”

吸引客户，竞相开启“降费+自购”模式



扫码看视频

三湘都市报12月20日讯 临近年终岁末，为了揽客，各大银行理财子公司动作频频。记者注意到，近期多家银行理财公司通过下调产品费率、自购旗下产品的方式，来提升投资者对理财产品的认购热情和信心。

### 扎堆下调费率吸引客户

12月15日，平安理财接连发布8份理财产品费率调整公告，在12月31日前对“日添利”等多款产品A、B份额产品的固定管理费率下调至0.01%。

此前的12月5日，华夏理财发布公告：拟对华夏理财现金管理类理财产品8号开展费率优惠，优惠的费率种类为固定管理费率、A份额销售手续费率，优惠后费率均为0.05%/年，优惠期间自12月7日(含)起，另行公告止。

除降低部分费率外，还有一些银行理财子公司直接将产品的费率降至了零。2023年12月20日起，招银理财招赢日日金37号现金管理类理财产品等多只产品的固定投资管理费，由此前的0.2%下调至0%，优惠截止日为2024年1月1日。

记者梳理发现，仅12月份以来，就有10余家理财公司发布旗下产品的费率优惠公告，部分产品甚至出现费率为零的情况。

### 频繁自购释放积极信号

为了进一步增强投资者对理财产品的投资信心，近期不少理财公司还开启了“自购”模式。

12月初，招银理财在其官方公众号上发文称，将以自有资金投资旗下股票型理财产品，金额为1000万元。此外，渤海理财直接投入自有资金3亿元，用于申购公司发行的理财有术系列理财产品。兴银理财近期也表示，计划运用自有资金投资“富利兴合富达红利1号”，不超过该产品净资产的10%，最高投资3000万元。

业内人士认为，银行及理财公司通过自购产品可向市场传递一种稳定、可信赖的信号，这样可以吸引更多的投资者参与购买，进而提高理财产品的规模和收益。

■文/视频 全媒体记者 潘显璇

## 农行湖南娄底分行：金融赋能助力制造业企业提速发展

近年来，娄底积极对接湖南制造强省行动计划，将娄底·中部地区材料谷作为“一号工程”全力推进，围绕中部地区材料谷建设，农行湖南娄底分行积极探索，加快转型升级，强化金融赋能，聚焦制造业企业所需、围绕银行所能、发挥农行业所长，在金融产品创新、金融服务优化、服务地方经济发展上持续发力，助力制造业企业提速发展，为中部地区“材料谷”建设注入金融新动能。

“我用企业流水申请了贷款，操作非常简便”。据湖南共盛机电设备有限公司负责人介绍：“这次银行的产品为我们小微企业量身定制，通过企业交易流水就申请到了‘真金白银’，解决了企业发展难题”。

该企业主所说的银行产品就是湖南农行前不久创新推出的“流水e贷”，单户授信额度最高可达300万元，具有无抵押、免担保、纯线上、可循环、灵活用等特点，还可享受普惠金融利率优惠。该产品于12月份在娄底地区正式上线，成为广大制造业企业的“新宠”。

近年来，该行聚焦主责主业，深化创新转型，深入开展服务百园万企、“金融稳经济 农行在行动”以及“金融稳外贸 农行在行动”等系列活动，结合地方资源禀赋和特色产业，创新推广纳税e贷、文印贷、电陶贷、农机贷、流水e贷等金融产品，金融赋能助力制造业企业提速发展，全力打造服务实体经济主力银行。 ■孙雄武 经济信息

## 鱼米之乡·茶香筑梦

走进保靖，全国首例利用外资实施农田治理之县

第二十四届中国中部(湖南)农业博览会上，保靖县共有15家农业企业参展，保靖黄金茶、仙泉酱油和西湘情生态大米等3个农产品获中部农博会金奖。

保靖县作为国家级贫困县如何能取得如此大的成果呢？时间可回溯到2018年3月17日，保靖县启动了全国首例世行贷款农田综合管理项目。首先在复兴镇马王村展开。当地的茶商表示，“本村原本都是稻田，亩产只有700到800斤左右，年人均收入不到2000元。”根据专家对土质的检测，本地土壤条件相对欠佳，且水源不足，很难提升水稻的产量和品质，全村决定听从专家建议改种黄金茶。

保靖县外资外援办梁保文主任介绍，作为全国



第一个利用国外贷款资金实施的农田治理类项目，保靖建立一个综合示范性的利用风险导向方法，以达到使项目区能生产出优质安全农产品的目标。最终除黄金茶高产外，水稻的亩产从800斤增加到了1000斤，年人均收入也提高到了三至四倍，产业的转型极其成功，起到了很好的示范效应。

■舒楠 经济信息