

# 大牌美妆品临期甩卖，你会心动吗

## 市场：临期香奈儿身体乳69.9元可拿货 提醒：临期产品功效或大打折扣



扫码看视频

长沙印象城“好特卖”在售的临期美妆。



## 帮年轻人实现微醺自由 便利店变身小酒馆



扫码看视频

便利店还能调酒？随着夏日入夜的加速，不少打工人和年轻人不再满足酒吧的超低价套餐，又将目光瞄准至大街小巷的便利店，再次喝出新创意。与酒吧动辄上百元的鸡尾酒相比，一份几十元就可以买来的自制鸡尾酒不仅性价比高且易上手，成为不少年轻人的选择。近日，三湘都市报记者走访多家便利店，解锁调酒新体验。

### 体验：100元畅饮三杯自制调酒

8月30日傍晚，记者跟随刚下班的夏先生走进公司楼下的美宜佳便利店，只见他拿起一瓶50ml的伏特加、一罐6元的水蜜桃果汁和1元的冰杯，熟练地将饮料和迷你洋酒依次倒入，轻轻摇晃，一杯简易版“桃桃特调”就自制完成，共花费32元。

记者注意到这些便利店所提供的酒多为50ml的迷你包装，单件酒品的价格多在15元-40元不等。新佳宜店员雷先生告诉记者，“一般除了白酒比较贵，大部分小洋酒都在20元左右，基本上40元以下都能搞定。”记者按照店内提供的调酒搭配计算，饮料在5元左右，冰杯在1元至3元不等，冰球均在5元以下，再加上一瓶小酒，价格大约在30元左右，也就是说100元即可调制三杯。

在泊富广场711店内，已搭配好的微醺联名套装被放在镭射透明袋中出售，仅需29.9元，包含一瓶伏特加或威士忌、一瓶拿铁、一个冰杯，据店员介绍，“套餐是品牌方根据热门搭配组合的，比单独买更划算，和酒吧相比也便宜不少。”

### 调查：品自调酒，解锁多样心情

在抖音、小红书甚至是朋友圈，许多网友展示着各自独有的“微醺配方”，有的是为其性价比买单，有的是为其高颜值买单，还有些则是享受自制DIY的快乐。李可表示自己经常会在小红书上解锁多种调酒搭配清单，并找到属于自己的最佳调酒公式，有时甚至是独创，“我平时喜欢调一些乱七八糟的饮品，但我喝酒就是喝个自我满足，没有什么执念，所以即便调失败了也很开心。”在她看来，调酒和口味的关系并不大，更多的是一种情调，调酒的过程是自己跟着心走的过程。

大厂打工人士许女士会保持每周一次的便利店调酒频率，她坦言，之所以钟爱便利店调酒是因为自调的酒味道和酒吧差异不大，且性价比更高，“其实我并不懂哪个酒好，我只在乎调过之后哪个好喝，单纯喜欢尝试不同的小甜水，只要把握好搭配比例，我就是自己的调酒师。”

不少网友也表示安静明亮的便利店，给喜爱独处的年轻人提供了独特的微醺氛围。记者注意到，新佳宜便利店在搭配套餐时特意将调酒属性拟人化，分为“I”人和“E”人，推出“绝对可I”和“E人碧备”套餐。“拿着小酒，戴上耳机，坐在便利店玻璃窗前，这是属于我这种‘I’人自己的酒吧。”许女士说。

■文/视频 三湘都市报全媒体记者 仝若楠



128元的赫莲娜黑绷带、69.9元的香奈儿山茶花身体乳、79元的海蓝之谜精粹水……临期美妆被冠以走量、帮商家清库存、包装微瑕等缘由，将国际大牌护肤品、美妆品卖出“白菜价”。8月31日，三湘都市报记者注意到，线下门店、线上电商平台均有“临期美妆”在售。专家提醒，具有美白、祛斑、抗氧化等功效的护肤品成分稳定性较差，临期产品功效可能大打折扣，购买前最好多留个心眼。

■文/图/视频 三湘都市报全媒体记者 黄亚苹 通讯员 李澳丹

### 市场：大牌美妆成临期货，最低1折起热卖

8月31日，三湘都市报记者检索发现，在“小红书”上检索香奈儿、YSL、海蓝之谜、科颜氏、娇韵诗等知名美妆品牌彩妆、护肤品，只要贴上“临期”标签，零售价立马大跳水，正装面霜、香水、气垫、口红大多不过百元，69元的CPB隔离霜、59元的兰蔻粉底液等等比比皆是。

如，在小红书“有丸没美护”店，热销第一位的CPB隔离霜37ml售价59元，显示“3个月内1000+人购买”。评论区，不少买家给出“质量好性价比高”“效果不错，价格便宜，推荐购买”等相关好评。在淘宝“剑哥严选”店，今年12月过期的“临期白菜价理肤泉精华液”，30ml零售价42.33元，而同款商铺官方定价是393元/30ml，价格相差近10倍。

三湘都市报记者在嗨特购长沙市凯德壹中心店看到，美妆护肤区仅面膜类就有DOCTOR LI、御泥坊、可复美等品牌，以及阿玛尼香水、科颜氏爽肤水、NARS遮瑕膏等小样，零售价普遍低于官方零售价。该店城野医生377美白淡斑精华6克装单价为41.9元；天猫官方旗舰店的同款商品售价为360元/36克，折算后约原价7折。

“店里卖的美妆护肤品有临期的，也有非临期的。你看这款保质期还有近3年的可复美蛋白修护贴面膜，2027年4月才过期。”被问及临期美妆的定价问题，嗨特购店员如是说。

在长沙印象城的好特卖，美妆日化区占据近10个货架，商品标签均标注“有效期限”，大部分低价美妆产品保质期约6个月至1年。200ml雪

肌精逸透纯柔化妆水、35ml雪肌精乳液套装零售价为79元，天猫官方旗舰店同款化妆水就要260元。

### 提醒：功效可能大打折扣，购买前记得看功效

临期超市卖美妆，原因显而易见。曾有好特卖店铺负责人公开表示：“临期食品主要是为店铺引流，美妆和盲盒才是毛利最高的产品。”好特卖创始人张宁曾透露，2023年好特卖实现营收50亿元，美妆品类占到6-7亿元。

然而，低至1折的临期彩妆、护肤品，疑似陷入“假货”纠纷。

环球网消息，2023年8月，上海浦东警方查获假冒知名品牌洗发水、沐浴露、防晒霜15万余瓶，抓获犯罪嫌疑人6名，涉案金额1700余万元。今年4月，举报人称上海某好特卖门店销售的品牌洗发水、沐浴露、防晒霜疑似是假冒产品。浦东公安分局泥城派出所民警对门店展开巡查，发现该门店销售的该品牌洗护用品为假冒注册商标的商品。

门店在售商品是否为正品？长沙印象城好特卖门店店员称：“都是正品，不然被查到老板得赔很多钱。（好特卖）是连锁店，有几十上百家，只要一家查出来不是正品，那影响得多大。”当被问及“店铺跟相关品牌是否有合作”时，店员摇头说“不清楚”。

此外，重庆市中医院皮肤科副主任医师吕静接受采访时表示，基础类、功效类涂抹型化妆品惰性较强，只要存储恰当，保质期内稳定性一般不会受影响，“具有美白、祛斑、抗氧化等功效的护肤品成分稳定性较差，临期产品功效可能大打折扣。用户如果对产品的功效要求比较高，则不建议购买。”



解读新华保险高质量发展系列(三)

### 三大渠道优化布局，新华保险全面深化队伍建设

8月29日，新华人寿保险股份有限公司(以下简称“新华保险”或“公司”)公布2024年中期业绩。

2024年上半年，新华保险个险渠道坚持以价值为核心，保持期交增长，大力推动长年期业务转型；出台

新《基本法》，以优增为重点，整合公司优势资源；启动“XIN一代”计划专项队伍建设项目，以全新的制度政策体系、全链条培育体系、更好的产品体系、更智能的数字化服务平台、多元化的专题活动及良好的职场环境等构建营销队伍建设新生态，探索队伍转型发展模式。上半年实现长期险首年保费84.91亿元，同比增长1.8%，其中长期险首年期交保费82.62亿元，同比增长4.1%。个险代理人月均绩优率12.5%，同比提升2.3个百分点；月均人均综合产能1.04万元，同比增长28.3%。

银保渠道持续推进核心渠道、重点渠道、潜力渠道建设，总部合作全面覆盖，机构布局优化完善；积极探

索客户经营模式，强化中高端客户经营；业务发展以传统型保险为主，逐步丰富多元化产品供给，不断深化业务的期交化、长期化转型。上半年银保渠道实现长期险首年期交保费收入71.44亿元，占长期险首年保费比例为71.7%，较上年同期提升34.3个百分点；续期保费180.00亿元，同比增长58.1%。

团体渠道全面深化转型发展，围绕“改善客户结构、建立盈利模式、服务国家战略”三项关键任务，以“客户为中心”打造核心竞争力。上半年，团体渠道实现保费收入21.41亿元，同比增长18.3%，其中长期险首年保费收入1.35亿元，同比增长66.7%。

■吴文捷 经济信息