

“井喷式买买买”演变为“松弛感购物”

史上最长“双11”收官，“政策+平台”双轮驱动消费活力 京东平台湖南成交额增速全国第七



11月12日，娄星区互联网产业园内，一家电商的工作人员在分发包裹。“双11”过后，电商经营者加派人手忙着整理货物，往外发货，及时将商品送到顾客手中。 吴永华 摄

“霜打菜”上市降价

长沙市民冬季餐桌添新味



扫码看视频

三湘都市报11月12日讯 “冬季的青菜，一定要买被霜打过的才好吃，用猪油一炒，味道绝了！”长沙市民周女士一大早就在菜市场采购，“红菜薹、白萝卜、上海青……和奶茶一样，吃一口鲜甜的‘霜打菜’，也成了我们进入秋冬的仪式感。”

今年，由于气候因素影响，本地霜打菜上市时间略有延迟，但目前已开始陆续进入长沙市场。季节限定的蔬菜，也成为人们“心头好”，很快就掀起一波消费热潮。

霜打菜，顾名思义，是经过霜冻后生长的蔬菜。霜冻的过程帮助植物积累糖分，从而提升了蔬菜的口感，使其更加甘甜可口。常见的霜打菜有青菜、芥菜、红菜薹等。

“上周才上市的霜打菜，走过路过不要错过！”11月12日，在开福区荷花池生鲜市场里，一摊主童女士正在热情地推销着霜打菜，“14元/公斤的红菜薹、8元/公斤的小白菜，现在本地秋季蔬菜大量上市了，之前的菜价直接被这股‘秋风’打下来了，价格降幅约20%—30%，之前的小白菜能卖到10元/公斤，现在只要8元/公斤。”

童女士还补充说道，往年霜打菜在10月下旬就能吃到，可今年长沙11月气温一度冲破25摄氏度，因此霜打菜的上市时间也推迟了，立冬后她开始卖霜打菜，“卖得最好的是红菜薹，一天至少要卖出4—5公斤。”

霜打菜一上市，便受到市民的青睐，也带动了整体蔬菜价格的下降。

“从价格方面看，相比一个月前，蔬菜的整体价格下降了大约30%，其中，青菜、杭白菜、黄瓜、青椒等部分价格降幅甚至超过了60%。”长沙芙蓉区古汉城农贸市场一摊主叶女士透露，“今年夏季，异常的气候导致蔬菜减产，加上保存运输困难，菜价一路居高不下。但随着天气持续转凉，霜打菜的上市让蔬菜供应量增加，菜价也出现了回落。”

■文/视频 全媒体记者 卜岚 通讯员 魏佳萱 张若涵

太平人寿获评“年度卓越保险公司”

日前，由《21世纪经济报道》主办的“第十九届21世纪金融年会”在北京举办，公布了“21世纪金融竞争力优秀案例(2024年)”。太平人寿保险有限公司凭借在推动保险业高质量发展和消费者权益保护工作方面的成果，获评“年度卓越保险公司”和“年度消费者权益保护金融机构”两项荣誉。这是对太平人寿做深做实金融五篇大文章、持续推进金融消保工作常态化的有力认可。

截至2024年6月底，太平人寿资产超11600亿元，期末有效保险金额超300000亿元，累计服务客户超8200万人，支付理赔款和生存金总额超2470亿元。作为金融央企成员单位，太平人寿积极履行社会责任，紧紧围绕国家重大战略指引，以“五篇大文章”为抓手，助力金融强国建设。

在科技金融、绿色金融产业布局上，太平人寿深度聚焦金融服务实体经济，支持绿色低碳产业发展，赋能新质生产力。养老金融领域，不断布局完善“保险+医养”生态服务圈，创新构建“乐享养老”“乐享健康”两大服务品牌。普惠金融领域，持续丰富普惠保险供给，提升普惠型保险产品覆盖面和触达率，助力完善多层次社会保障体系。数字金融领域，全面推动数字化转型，产品、队伍、客户和场景高度联结的科技生态圈。

在提升服务质效方面，太平人寿积极推进高质量服务网点建设，聚焦“银发客户”的实际需求，对线下窗口服务和线上智能化应用进行适老化改造，着重提升老年人群的服务体验。 ■彭莹 经济信息

自2009年第一个“双11”诞生，今年“双11”已迈入第16个年头。作为开启时间最早、跨度时间最长的一届“双11”，今年有哪些新特点？

文/视频 三湘都市报全媒体记者 潘显璇 通讯员 龚艳星



扫码看视频

电商平台用户规模强劲增长

今年的“双11”于10月14日启动，历时近一个月。随着购物节时间的拉长，消费者已经从此前的“井喷式买买买”，演变成如今的“松弛感购物”。

尽管电商平台上逢节日便有促销，但作为消费信心的晴雨表，一年一度的“双11”仍然是电商领域最具标志性的消费节日，几大电商平台今年依然取得了不错的成绩。

天猫对外披露的数据显示，成交总额强劲增长，购买用户规模创新高，天猫共有589个品牌成交额破亿，同比增长46.5%，刷新历史纪录。其中苹果、海尔、美的、小米、耐克、五粮液等45个品牌成交额突破10亿。品质直播成为行业主流，今年“双11”淘宝直播整体成交金额、购买用户数均实现大幅度同比增长，淘宝直播成交破亿直播间达119个，创历史新高，其中有49个破亿直播间同比增速超100%。

京东方面，今年“双11”京东购物用户数同比增长超20%，京东采销直播订单量同比增长3.8倍，超1.7万个品牌成交额同比增长超5倍，超3万个中小商家成交额同比增长超2倍。

“拆墙”后合作与竞争并存

互联互通成为2024年“双11”的一大显著特点。

今年上半年，各大电商平台间还是“严防死守”，淘宝购物不能微信支付，京东购物不能支付宝付款，在微信上分享淘宝商品异常麻烦。

“双11”即将到来，风格陡变。9月27日起，淘宝全面支持使用微信支付。10月16日起，京东物流全面接入淘宝天猫；10月28日，菜鸟接入京东旗下的非自营业务，商家可选择菜鸟速递、菜鸟大件等服务；10月30日，京东APP开通支付宝付款。

电商平台纷纷拆掉之前屏蔽外链的“高墙”，实现互联互通后，各大平台呈现合作与竞争并存的格局，消费者可以享受到更加便捷、高效的购物体验，商家也将竞争方向从卷价格转向质量、服务等更多维度的比拼上。

以旧换新掀起家电消费热潮

“计划春节前入住新家，所以特地在‘双11’期间购买家电。”长沙的刘女士选购了空调、冰箱、电视机、热水器等全屋家电，国补加平台补贴省了10380元，最终的花费为51280元，整体优惠了约17%。

今年，以旧换新补贴叠加“双11”优惠，家电品类迎来历史低价时刻，点燃了消费者的热情，也全面激活家电、家居、家装消费。

天猫“双11”，海尔、美的、追觅、戴森等139个品牌成交破亿；东芝、亚朵星球等9600多个品牌成交翻番。

京东的数据显示，全国超过90%的县域农村地区均有消费者通过京东进行以旧换新。

湖南“00后”爱购数码3C产品

今年京东“双11”期间，湖南的表现格外突出，其购物用户数全国排名第11名，成交额增速全国排名第7名。湖南省购买力最强的城市是省会城市长沙市，购买力增速最高的城市也是长沙市，长沙市成为“双第一”。长沙臭豆腐成为最受关注的本地产品，黑色经典成为最受关注的本地品牌。

从细分品类来看，湖南成交额增速TOP5品类为运动相机、洗碗机、扫地机器人、智能浴霸、功能床，分别增长276%、228%、199%、192%、190%。

从人均消费金额来看，湖南消费者热衷于“大促换新”，为家中添置家电成为支出大项目，游戏本、笔记本、手机、平板电视、冰箱成为人均消费金额前五名的品类。

不同年龄段的湖南消费者各自的购物偏好又是怎样的？

“00后”追赶着潮流产品，智能手环、键盘、显示器、有线耳机、平板电脑是他们的购物偏好TOP5品类。

有了宝宝的“80后”父母更多的是为孩子消费，购物偏好TOP5品类为奶瓶奶嘴、宝宝零食、婴童拉拉裤、婴童纸尿裤、水壶/水杯。