



扫码看视频

## 04 消费

## 传统滋补焕新

年轻群体追捧“定制化暖养”

“你预订的玉灵膏最快也要周一才做好，现在下单的人太多，蒸炉都排满了！”11月6日，九芝堂坡子街店的店员对着电话那头耐心解释。记者在店内看到，货架上陈列的玉灵膏礼盒吸引了不少年轻消费者，有168元、228元、328元三个价签，分别搭配西洋参、酒黄精及双重配料，满足不同需求。“这款膏方要蒸40多个小时，纯古法工艺，最近每天都能卖出几十份，年轻客户占了七成以上。”店员一边整理订单一边介绍。

26岁的长沙白领安安正是玉灵膏的忠实粉丝。“之前熬夜加班后脸色蜡黄，蹲下起身还会头晕。”她告诉记者，在闺蜜推荐下尝试自制玉灵膏，广西桂圆肉和西洋参，按要求蒸制72小时，每天清晨冲来饮用，“一个多月后，感觉自己气色好了很多”。

除了玉灵膏，即食滋补品也成为年轻人的“口袋养生神器”。九芝堂店员透露，99元/盒的5克装燕窝近期销量暴涨，“前几天有个年轻女孩一次性买了6盒，说要回家搭配牛奶红枣自制养生甜品。”而更具个性化的中药方养生，正成为Z世代的新潮流。“00后”圆圆拿着写满19味药材的处方单，在药房窗口等待抓药：“我冬天总手脚冰凉，还睡不好，中医特意加了祛湿气、安神的药材，趁立冬好好调理一下。”

九芝堂坡子街店的王医生明显感受到了年轻患者的增多。“以前来开膏方、抓中药的多是中老年人，现在年轻人组团来看诊的情况很常见。昨天还有个姑娘特意要求药方里加促进代谢的成分，既想养生又不耽误塑形。”他介绍，针对年轻人熬夜多、压力大、湿气重的体质特点，药方会侧重温和滋补，避免传统补品的燥热感，让养生更贴合现代生活节奏。



“立冬补冬，补嘴空。”这句流传已久的俗语，在立冬后的长沙街头焕发出全新活力。

当寒潮裹挟着凉意席卷而来，传统的冬日进补不再局限于一顿热气腾腾的羊肉火锅，而是升级为涵盖食材定制、场景体验、科学养生的全方位“养暖”工程。11月7日，记者走访长沙街头发现，年轻消费者的涌入，让老字号药房前排起长队，保暖内衣、取暖设备销量飙升，围炉煮茶成为社交新宠，一场从“被动御寒”到“主动养生”的消费变革正在悄然发生。

■文/视频 三湘都市报全媒体记者 龙思言

# “补冬”新解法：从“吃暖”到“养暖”

## 定制化膏方走俏、注入社交属性的围炉煮茶受宠……



气温下降，三五好友围炉煮茶，聊天闲坐。 刘丰 摄

## 暖经济扩容

从“暖胃”到“暖身”的全场景覆盖

如果说传统滋补是“内调”，那么多元化的消费场景则构成了冬日“外暖”的重要支撑。秋末冬初的长沙餐饮市场，羊肉火锅成为绝对主角，但其内涵早已超越“吃饱穿暖”的基本需求。

新长福推出浏阳黑山羊火锅，黑山羊搭配八角、桂皮、当归等香料一起烹饪，全城门店日销量累计50余份。“羊肉是温补食材，加了当归后滋补效果更好，天冷和朋友围坐一桌，来上一锅，又暖又热闹。”正在用餐的市民李先生笑着说。福廷玉餐厅则主打“养生风”，其当归羊肉火锅加入枸杞、红枣调味，少盐少辣更符合健康理念。“现在吃火锅不只是图热闹，还要吃得健康。”店主阿明说。

从餐桌到衣橱，“暖经济”的触角不断延伸。全棉时代印象城店的聚暖内衣货架前人头攒动，店员展示着热销款：“这款腹部、膝盖、后背都做了加厚设计，小程序已经卖了1000多单。”正在选购的张女士拿起一件准备买单：“以前的保暖内衣又厚又臃肿，这款轻薄贴身，还有分区蓄热设计，搭配毛衣外套完全不显胖。”

冬天还没来，取暖设备却已经成为居家暖身的“硬通货”。小米之家泊富店内，踢脚线取暖器被摆放在显眼位置。家住开福区的王先生正在体验操作：“吹起来不干燥，还有过热保护和倾倒断电功能，很适合我这样的租房党。”店员介绍，年轻消费者更偏爱节能静音的款式，一般买来用于小空间供暖。

而社交属性的注入，让秋末冬初的“暖经济”更具仪式感。围炉煮茶的热度随着气温下降一路飙升，抖音平台“围炉煮茶”相关话题播放量已达163.8亿余次。长沙五一广场附近的茶饮店，傍晚时分便座无虚席，炭火炉上煮着红茶、陈皮，搭配红薯、板栗、年糕等食材，氤氲的热气中夹杂着欢声笑语。“人均100多元，既能取暖又能拍照打卡，和朋友聊聊天可以坐上一下午，太惬意了。”大学生小林举着手机记录美好瞬间。

## 理念革新

科学养生引领“理性进补”新风尚

“传统进补的核心是‘药食同源’，这与现代营养学不谋而合，但盲目跟风不可取。”湖南省胸科医院营养科主管技师唐寒梅指出，古人所说的“以形补形”，本质是食材中的营养素在发挥作用，如核桃富含的α-亚麻酸能维护神经系统健康，而现代营养学则能提供更精准的搭配方案。“比如红枣、阿胶等‘补血’食材，核心营养是铁和叶酸，但动物肝脏、红肉中的血红素铁吸收率更高，两者搭配食用效果更佳”。

这种科学养生理念，正被越来越多的年轻消费者接受。在选购滋补品时，95后消费者更倾向于“看配料表说话”，低糖、低脂、无添加成为重要考量。上述九芝堂店员发现，年轻客户会详细询问膏方的糖分含量、药材配比，甚至要求查看检测报告。“以前长辈买滋补品只看品牌，现在年轻人更关注成分和功效，比如会特意选择不加蔗糖的燕窝，或者要求减少膏方中的蜂蜜用量”。

唐寒梅给出现代进补的实用建议：“年轻人可以践行‘五谷为养’，把精米白面换成全谷物和杂豆；遵循‘七分饱’原则，搭配轻食理念，避免进补过度；传统饮品可以低糖化，用天然食材本味替代添加糖。”她强调，健康是整体生活方式的结果，均衡膳食为基础，辅以充足睡眠、适度运动与良好心态，才是最科学的“进补”之道。

从老字号药房的定制膏方到餐厅的养生火锅，从贴身的分区蓄热的保暖内衣、节能取暖设备，再到社交属性满满的围炉煮茶，今冬的“暖经济”早已超越物质层面的御寒需求，成为年轻人表达生活态度、追求健康品质的载体。这场从“吃暖”到“养暖”的消费升级，既延续了“立冬补冬”的传统智慧，又融入了现代科学的养生理念，让冬日进补变得更精准、更舒适、更具仪式感。

