

# 年前“扫房”新选择：整理收纳师最抢手

## 有门店4小时收纳套餐热销2000余单 提醒：错峰预约、正规选择、长效维护



扫码看视频

“二十四，扫房子”。春节临近，长沙市民的“扫房子”计划提上日程，家政市场迎来年度旺季。

2月2日，三湘都市报记者走访发现，传统大扫除之外，整理收纳服务异军突起，多家门店订单量暴涨，专业收纳师成了节前最抢手的“新年帮手”。**■文/视频 三湘都市报全媒体记者 龙思言**

### 走访：精细化收纳受热捧，部分套餐线上热销两千单

2月2日中午，长沙家家家政门店，咨询收纳服务的市民络绎不绝。门店工作人员向记者介绍，目前店内收纳服务推出两款券后优惠套餐：285.88元3小时收纳、190元2小时收纳，其中3小时套餐销量最高，不少客户还会临时加时，加时费用为130元/小时。

“我们的收纳师都持有专业收纳师证，懂收纳的一定会保洁，会保洁的不一定会收纳，这也是很多客户优先选我们的原因。”工作人员坦言，年前预约量趋近饱和，大多数下单大扫除的客户都会同步搭配收纳整理服务，“建议大家提前1—2天预约，年前几天价格还会小幅上涨”。

而在主打精细化收纳的整得清整理收纳门店，节前热度更甚。该店收纳师丽丽告诉记者，店内290元4小时收纳套餐在线上已热销2000余单。“现在预约至少要提前4天。”丽丽表示，上门服务至少配备2名收纳师，同时坚持“变废为宝”的服务理念，“把家里闲置的纸箱、收纳盒重新利用，尽量不增加客户的经济负担”。

记者在线上平台观察到，长沙本地多家整理收纳品牌也迎来订单高峰。物优已整理推出100元/小时衣柜或全屋整理，2小时前刚有市民下单；小纳同学日式收纳打包（长沙）的单人金牌收纳291元4小时套餐，6小时前也有新订单成交，平价、高效的收纳服务，让越来越多普通家庭愿意为“空间秩序”买单。

家住雨花区的“95后”白领易女士平时工作繁忙，春节前特意预约了全屋收纳服务。“收纳师把我的衣服按季节、品类分类，闲置衣物打包捐赠，零碎小物用旧盒子分类收纳，原本拥挤的衣柜一下子空出一半空间，看着就舒心。”易女士笑着说，花几百元换一个清爽的家，是今年最值得的新年消费。

### 业内支招：错峰预约、正规选择、长效维护

家政服务爆单背后，是长沙人春节消费观念的迭代升级。专业整理师通过科学规划，能让小空间“扩容”，契合消费者对居住品质的追求。此外，春节走亲访友、家庭聚会增多，整洁有序的家居环境成为“面子”与“里子”的双重需求，进一步推高了收纳服务热度。

与传统家政不同，长沙的整理收纳师早已告别“体力劳动者”标签，成为兼具专业技能与审美素养的新职业从业者。记者了解到，长沙正规整理收纳团队均要求从业者经过系统培训，掌握空间诊断、物品分类、收纳美学、断舍离沟通等技能，部分整理师还持有专业收纳师证书。“我们不是简单地收拾东西，而是帮客户优化生活空间、提升生活效率，这也是消费者愿意买单的核心原因。”有着收纳整理行业五年经验的邹女士说。

“预约方面，建议市民至少提前3—5天下单，避开节前2天的价格高峰期，同时选择有资质、口碑好的正规机构。”有业内人士提醒，收纳不是一次性工程，节后可按照收纳师的规划定期维护，让家居整洁状态持续更久。

在长沙的一场“杀糕局”上，商家准备了不同口味的蛋糕。



## 蛋糕太大吃不完？甜品搭子AA制拼单 长沙“杀糕局”走红，除网友组局，烘焙商家也纷纷入局



扫码看视频

“想吃的蛋糕尺寸都太大了，一个人根本吃不完。”2月2日，长沙市民王女士在一家甜品店内挑选蛋糕时面露难色。她告诉记者，自己是个甜品爱好者，但常因为喜爱的蛋糕

尺寸较大而不敢“出手”。也正因如此，王女士对长沙本地“杀糕局”充满了向往。

近日，长沙商圈的咖啡馆、城市公园内，一场场“杀糕局”悄然兴起。不同于传统甜品的消费模式，“杀糕局”以“拼单分食、共享美味”为出发点，大家通过“AA制”分享一个尺寸较大的甜品。这种分享式的消费，正受到越来越多消费者的喜爱。

### “民间局”之外，烘焙等商家也纷纷入局

当前，长沙“杀糕局”已从最初的网友自发组局，发展为多方入局的热闹态势。

“我们首次举办活动是在去年10月26日，已累计举办超20场，不少时候会与饭局同步开展。”“长沙杀糕bot”小红书管理组成员小淮介绍，活动灵感源于上海、杭州等城市的同类热门帖子，“我们也在长沙实现‘一次性吃遍多款蛋糕’的愿望”。

小淮坦言，现在长沙有不少商家愿意免费提供场地，大家只需支付蛋糕费用，价格一般为30元—150元，有时费用偏高是因为包含了餐费，“活动通常采用预收款模式，结束后多退少补。规模最大的一场活动有32人参加，共准备了9款8寸蛋糕，共18个，蛋糕数量会根据参与人数灵活调整”。

在长沙，不只有“民间局”，也有烘焙店、咖啡馆等商家推出的“官方局”。

“在看到社交平台上‘杀糕局’的超高热度后，我们也策划了一场这样的活动。”长沙山与蓝蛋糕店五一广场门店的负责人介绍道，“杀糕局”的人气十分火爆，其本质是一场

面向甜品爱好者的品鉴会。活动会通过社交平台筛选出热爱分享的顾客并发出邀请，通常会邀请10至20人围坐在长桌旁，桌上整齐摆放着不同品类的蛋糕，大家一同打卡分享。

该负责人表示，该门店之前就举办了一场免费活动，总投入约4000元至5000元，“活动反响超出预期，我们之后也会结合节日继续举办，既是品牌宣传，也是回馈顾客”。

### 破解甜品消费痛点，适配新型社交需求

社交平台上，“长沙杀糕局”“长沙甜品搭子”等话题持续发酵，单条召集帖往往数小时内满员，热门场次需提前3天预约。2024年，中国高端烘焙市场蓬勃发展，市场规模已达285亿元，较去年同期增长了23.5%。据艾媒咨询报告显示，拼单蛋糕在这一市场中占据了约18%的份额。这表明，购买蛋糕已成为一种社交和体验的娱乐方式。

“长沙‘杀糕局’的走红，首先是因为其精准破解了甜品消费的痛点。随着高端烘焙崛起，单块网红蛋糕价格高，完整蛋糕分量太大，‘杀糕局’通过拼单AA制，将人均成本大幅降低，让年轻人以低成本一次性解锁多款口味，兼顾性价比与尝鲜欲。”业内人士指出，除了性价比，“杀糕局”还适配年轻人新型社交需求，无需过度暴露个人信息，围绕口味品鉴即可自然破冰，形成“浅社交、高愉悦”的相处模式。

此外，业内人士也指出，作为自带流量的文旅城市，长沙年轻人对新鲜玩法接受度高，且本地烘焙产业发达、网红甜品店密集，为“杀糕局”提供了充足的供给支撑，加之短视频平台的传播助推，加速其出圈，“而且商家也在主动赋能助推热度，烘焙店、咖啡馆敏锐捕捉商机，将‘杀糕局’转化为标准化营销活动，通过优化选品、完善服务，既消化了库存，又扩大了客群，形成双向赋能的良性循环”。

**■文/图/视频 三湘都市报全媒体记者 卜岚 通讯员 王叮琳 张雨欣**