

“00后”偷偷养生，消费购物暴露秘密

诸多概念产品火热出圈，受年轻人青睐

医生：“朋克养生”不如良好的生活习惯



扫码看视频

近日，“00后偷偷养生”的话题冲上热搜，引起年轻群体的广泛关注和热烈讨论。不少网友表示，“90后”同样重视养生，养生保健正在成为年轻群体新的生活方式。

■文/图/视频 三湘都市报全媒体记者 杨洁规



▲小罗在家使用颈部按摩仪。

◀炖品、养生零食成年轻人新宠。

吃养生零食、服保健品，年轻人开始了养生

每天饭后，22岁的小罗都会用温水吞服一袋复合维生素，食用两三颗黑芝麻丸。稍有空闲，就会起身来一套简易健身操。

小罗从事媒体工作，经常在电脑前一坐就是半天。她说，开始养生是因为感到了身体发出的“警报”，“出现了掉头发、睡眠质量差等问题。”身体上的小变化不断让小罗觉得养生保健事不宜迟。

“每周一、三、五吃即食燕窝，平时也会吃玻尿酸果冻、胶原蛋白这类方便的营养零食，有时间就炖一炖桃胶、血燕、皂角米……”伏案工作的小罗，一笔一笔盘着自己略显“疯狂”的养生日常，她养生方面的花费已经占到了月收入的四分之一。家中还有泡脚桶、护颈仪等养生装备，“平时哪里不舒服就用一下，缓解疲劳，挺好的”。

采访中，不少像小罗一样的年轻人表示，由于生活节奏快、工作压力大，加上日渐普遍的亚健康状态，刚刚进入职场的他们已经开始关注养生保健。

“养生”正在成为年轻人语境中的关键词。据麦肯锡调查数据显示，26岁—30岁左右的人群成为真正的养生主力军，有超过七成的“90后”把健康当成头等大事。

养生概念产品火热出圈

有需求就有市场，面对年轻群体巨大的养生需求，市面上出现了越来越多符合年轻人审美与消费习惯的养生产品。

坚果、五谷杂粮成“养生零食”。11月2日，记者在淘宝、拼多多等电商平台搜索“低卡零食”发

现，综合坚果、黑芝麻丸、绿豆面、薏米茶、杂粮粉等食品，排在了热销商品的前列。

维生素、葡萄籽胶囊、胶原蛋白液、鱼油、钙片成为年轻人常备的保健品。记者走访益丰、老百姓、千金等药房发现，在货架的显著位置摆放了各种保健品，有抗衰老、辅助睡眠、美容养颜、燃脂瘦身等方面功能的保健品，是年轻人的宠儿。

为了迎合年轻群体的养生保健需求，商家也开始求新求变，向着潮流化、便捷性、即食性、口感佳等维度发展，不断满足当代年轻人的各种需求。比如“95后”女生李思思独自经营着一家养生炖品店，从常见的黑芝麻糊、杏仁露、银耳系列、烤梨系列，到桃胶、银耳、燕窝产品……30多种炖品且都是无糖或低糖，每一种炖品都有不同的“个性”，满足不同的脾胃。

养生方式五花八门、花样繁多，不同关注点导向不同的养生方式。据调查显示，购买仪器居家自查、定期体检，也成为年轻人审视自身健康状况的重要途径。

医生：养成合理的作息和习惯才是根本

很多网友感叹：快节奏的生活使得年轻人一边忙着“拼命”，一边忙着“续命”。也有网友发问：这种方式的“朋克养生”可行吗？

湖南省第二人民医院中医科主任医师李永贵表示，在现代社会，如何应对压力和焦虑、如何进行健康管理，是每个年轻人都要学习的必修课。在李永贵眼中，最好的保健方式就是养成合理的作息和习惯。

同时，针对一些年轻人“迷信”保健品和中医食补，李永贵表示，这些只是辅助作用，如发现身体有问题，还须及时就医就诊。

猪肉价格涨势趋缓，蔬菜水果价格回落

三湘都市报11月2日讯 11月1日，省商务厅发布最新生活必需品市场监测报告。报告显示，全省猪肉价格涨势趋缓，蔬菜、水果价格回落。

“最近猪肉价格有点贵，涨上来就不见跌了。”11月2日，长沙市开福区荷花池菜市场，前来买菜的长沙市民陈阿姨聊起肉价，打趣称“肉总是要吃的，只能稍微少买一点，多吃蔬菜。”

省商务厅监测报告显示，10月24日至30日，猪肉价格较前一周涨势趋缓。鲜猪肉零售价40.05元/

公斤、精瘦肉零售价45.02元/公斤，均上涨1.7%，分别较前一周涨幅回落2.5、1.4个百分点。省商务厅分析，猪肉储备投放力度加大在一定程度上平抑了猪肉价格。同时，头部企业加快生猪肉出栏，缓解了猪肉价格上涨势头。秋冬是猪肉消费旺季，后期猪肉价仍可能呈温和震荡上涨的趋势运行。

监测显示，10月24日至30日，全省蔬菜零售均价8.1元/公斤，下降1.2%。全省水果零售均价也略有下降。

■全媒体记者 潘显璇

“懒人小家电”火了，“精致懒”成新风口？



扫码看视频

洗内衣机、洗袜机、洗鞋机……在科技赋能之下，因“懒”而生的小家电开始获得年轻人的青睐，特别是洗鞋机也意外“出圈”。11月2日，三湘都市报记者在线上主要商圈进行了走访。

洗内衣机、洗鞋机成畅销品
不少平台线上月销量轻松过千台

“既然有机器，又何必用双手！”董女士花费799元、399元分别购置了一台洗内衣机和洗袜机，此后家务负担也减轻了不少，“以前下班回家还要洗内衣、洗袜子，真的太累了。现在好了，解放了双手。”

和董女士一样，不少人开始剁手“懒”人小家电。11月2日，在位于芙蓉中路的通程电器，“双11”的活动早已开始预热。值得注意的是，在每个柜台最显眼处，都会单独摆放一台洗内衣机，标价1599—3999元不等。

“这款壁挂式迪士尼系列洗衣机，最多能洗3公斤的衣物，具有85℃高温消毒功能，主要用来洗贴身衣裤。”美的电器的销售岳女士介绍，这款洗内衣机最近就卖出了十余台，购买者多为年轻女性。现在正好有活动，原价2699元，折后只需1500元。

除了洗内衣机，洗鞋机也深受“懒人们”的好评，不少平台线上月销量轻松过千台。长虹智能生活淘宝店的客服称，店内的洗鞋机一次性能洗2—5双鞋，价格从223—1078元不等，700元以上的为全自动款且有智能烘脱洗功能。208元是半自动基础款，可洗涤可脱水，“洗鞋机销量都很不错，这类单品月销量就达5000多件，差评也很少。”

“精致懒”成小家电新风向
存在产品单一，服务不完善等问题

“精致懒”成为小家电市场新风向，销量也十分可观。在京东平台，一款售价378元的洗鞋机的评价有50多条；淘宝平台上，售价228元起步的一款洗鞋机月销5000多件，销量第一。2022年1—8月，洗鞋机规模突破30万台，其中300—500元的产品占到了49.5%的市场份额。

“这些小家电的热销，得益于懒人经济的发展。人们愿意付一些费用，节约一些时间，让自己得到更好的休息。它体现出来的，也正是市场经济下效率的提升和社会分工的细化。”从事家电销售十余年的钱女士认为，这些小家电具有总价低、品类新潮、易运输等特点，尺寸也小。不仅可以节省时间，顺应了消费者年轻化、个性化、时尚化的需求，摆在家里还可以营造出一种精致感，“不过这类因懒而生的小家电，目前还存在产品单一，服务并不完善等问题。因此在这波消费者的热情过后，商家还需更多地关注产品力的提升。”

■文/视频 三湘都市报全媒体记者 卜岚
实习生 龙思言