

走出虚拟购物车，“00后”涌向实体店

为情绪买单，潮玩、二次元周边等充满巧思的小物件成消费新主场



扫码看视频

周末的长沙五一商圈，各个商业体内，年轻身影穿梭不息。曾经依赖指尖下单的“互联网原住民”“00后”，如今正纷纷走出虚拟购物车，涌向线下实体店。

12月1日，记者走访发现，从盲盒的未知惊喜到二次元周边的情感共鸣，从毛绒挂件的治愈陪伴到平价彩妆的实地体验，这些单价不高却充满巧思的小物件，成为“00后”线下消费的核心选择，“为情绪买单”的消费理念，正让线下实体店重拾活力。

■文/图/视频 三湘都市报全媒体记者 龙思言



12月1日，在长沙国金街一家售卖潮玩的门店内，消费者正在挑选商品。

“00后”为潮玩、二次元周边买单寻求治愈

“线上刷再多图片，都不如亲手摸到实物的踏实感。”在五一商圈国金街的三月兽二次元门店，刚挑选完一款售价为15元的原神主题“吧唧”（徽章）的初中生苏苏，指尖摩挲着徽章上的细腻纹路告诉记者。门店入口处，魔卡少女樱等系列手办一字排开，69元至249元的价格并不低，但这并未阻挡年轻人的热情，不少人举着手机对着展品拍照，或是与店员交流新品信息。

“我每月都会预留两三百元预算，专门用来线下淘二次元周边。”苏苏笑着说，这些印着喜欢角色的小物件，就像生活里的“情绪调味剂”，看到它们就能瞬间驱散学习压力，这种治愈感是线上购物无法替代的。门店店员介绍，周末客流量峰值时，单日接待的“00后”消费者占比超八成，热门IP周边常常上架即热销。

泡泡玛特国金街店的热闹程度丝毫不减。各个系列的盲盒展台前，围满了低头揣摩、小声讨论的年轻消费者，有人轻轻摇晃盲盒听声音，有人对照攻略标记重量，空气中都弥漫着期待的气息。“我和闺蜜每周都来‘打卡’，就为了看cry baby系列有没有上新。”“00后”上班族雯雯手里攥着两个盲盒，语气中满是兴奋，“线上抽盒少了点仪式感，线下和朋友一起猜测、拆开的瞬间，不管中没中隐藏款，都是开心的回忆。”据门店工作人员透露，拉布布、星星人等热门系列长期处于供不应求状态，部分爆款断货后，仍有消费者专门打电话咨询补货时间，“00后”已成为门店消费的绝对主力。

新开不久的miniso friends国金街店，凭借可爱治愈的画风俘获了众多年轻人的心。进门处的挂件区，草莓熊、史迪仔等系列摆放得满满当当，hello kitty系列则整理出了一个独立展示区，摆放着同主题的小包、键盘等实用好物，不少消费者踮着脚在货架前挑选。而定价148元至429元的蒙奇奇系列搪胶玩偶，虽价格偏高，却因软萌的造型和细腻的手感，成为年轻消费者的“心头好”。

“这个288元的蒙奇奇潮流女孩造型的眼睛太灵动了，摆在办公桌上，工作累了看一眼就觉得解压。”正在付款的“00后”白领陈女士说，虽然线上也能买到同款，但线下亲手摸一摸玩偶的柔软质感，让消费过程更有幸福感，“为喜欢的东西买单，从来都不是浪费”。

业内：情绪价值与体验感成线下消费核心竞争力

除了为情绪价值买单的“治愈系”消费，“00后”的线下逛街也藏着务实基因。在THE COLORIST调色师国金街店，多个试色台前站满了年轻消费者。大家拿着试用粉底液或是唇釉在手臂上反复涂抹，对比颜色饱和度与质地，仔细挑选适合自己的产品。

“平价彩妆性价比高，但色号是否适配肤色，只有试了才知道。”刚买完一支豆沙色口红的“00后”消费者小琳说，线上购物常遇到“买家秀与卖家秀”的落差，线下试色能避免踩雷，“花几十块钱买到满意的口红，既实用又开心”。该门店工作人员介绍，周末时段，试色区基本人满为患，大多是00后年轻消费者，唇釉、眼影等热门品类销量居高不下。

艾瑞咨询发布的《2024年Z世代消费行为白皮书》显示，2024年“00后”线下消费支出占比达到45.8%，较2022年大幅提升18.3个百分点，其中潮玩、美妆、文创类线下消费增速最为显著，年增长率分别达到35.6%、29.8%和27.3%。美团研究院同期发布的《当前青年群体生活服务消费的新特点》报告则指出，2024年上半年，全国潮玩线下门店客流量同比增长32.4%，“00后”消费者贡献了68.7%的客流量；平价彩妆线下门店的“00后”消费占比也从2022年的41.2%升至2024年的59.5%，成为绝对消费主力。

“‘00后’消费者的核心需求，已经从‘买到产品’升级为‘享受消费过程’。”业内人士表示，“00后”年轻人成长于物质丰富的时代，更注重消费带来的情绪满足与体验感，“小而美”的平价好物既能降低消费门槛，又能提供即时性的快乐，自然成为线下消费的首选。

“线下实体的复苏，关键在于读懂年轻人的‘情绪密码’。”从事潮玩零售行业多年的赵先生指出，“00后”的消费行为打破了“线上便捷、线下昂贵”的传统认知，他们愿意为体验、社交、治愈感付费，倒逼线下门店从“卖产品”向“卖场景”“卖情绪”转型。“无论是潮玩店的装潢、陈列设计，还是彩妆店的试色服务，本质都是在构建与年轻人的情感连接，这也是线下消费能在存量市场中突围的关键”。

从线上购物的便捷高效，到线下消费的沉浸式体验，“00后”的消费选择正在变得更加多元。他们用脚步丈量着线下门店的乐趣，用买单投票给那些能带来治愈感、安全感与社交感的小物件。这场由“00后”引领的线下消费热潮，不仅为实体零售业注入了久违的青春活力，更重塑了消费市场的价值导向——情绪价值与体验感，这两者正成为线下实体店吸引年轻消费者的核心竞争力。

湘股12月迎“开门红” 近百股飘红、多板块走强



扫码看视频

三湘都市报
12月1日讯
12月1日，A股三大指数集体上涨，截至收盘，上证指数涨0.65%报3914.01点，深证成指涨1.25%报13146.72点，创业板指涨1.31%报3092.50点。沪深京三市全天成交额18894亿元，较上日放量2917亿元，全市场有超3300只个股上涨。湘股方面，有近100只个股上涨。

分板块来看，商业航天领域表现抢眼，截至收盘，湘股航天环宇上涨10.09%，博云新材上涨6.1%、亚光科技上涨4.14%。存储芯片板块的湘股国科微涨停，凯美特气涨超2%。

消费电子概念集体走强，中兴通讯涨停，湘股蓝思科技上涨4.22%。消息面上，今日，豆包宣布推出豆包手机助手，这是豆包和手机厂商在操作系统层面合作的手机AI助手。据报道，蓝思科技独家供应豆包手机关键精密结构件与LIPO屏幕封装，目前已获上亿订单，产品价值量达到整机10%以上，后续价值增量将持续增加。

贵金属板块，湘企新威凌主营业务为常规锌粉及超细高纯锌粉的研发、生产和销售，截至收盘，该股上涨8.11%。

值得注意的是，12月1日，伦敦现货白银价格再创历史新高，盘中首次突破每盎司57美元。分析指出，近期市场对美联储降息预期升温带动白银价格提高。受此影响，湖南白银今日开盘后一度涨停，盘中有所回落，至收盘仍上涨7.02%。

■全媒体记者 全若楠