

年轻人爱养生 乐为健康买单

“伏案工作，一干就是一整天，累得腰酸脖子疼。这不，下班了赶快来按摩，放松放松。”8月26日，在位于周口中心城区天明城财富广场的思韵中医养生馆，29岁的白领黄猛告诉记者，今年6月他在美团花165元团购了中式全身精准推拿按摩，可分次消费，他每个月都会抽时间按摩一次。记者注意到，该养生馆装修古朴，空气中飘散着淡淡的茶香，顾客中有许多年轻人。

寻求放松、缓解疲劳，是黄猛去按摩的主要目的。一次偶然的机会，他体验了按摩，便一发不可收拾，最终成为该养生馆的忠实粉丝。“这个养生馆环境安静，可以一边享受按摩服务，一边

听着舒缓的音乐，再喝点儿免费的茶水，真的很放松。刚开始按摩时，我的肩膀比较僵硬，按的时候还有点疼，但按完之后全身非常轻松。”黄猛说。

相比喧嚣的酒吧，周口不少年轻人已将“夜生活”的主场转移到了养生馆。按摩不仅成为年轻人恢复元气的最佳方式，也成为他们体验放松社交的一种选择。

“沙棘汁具有超高的维C含量，我每天都坚持喝。我还坚持吃叶黄素，叶黄素有助眼、缓解眼睛疲劳的作用。这个月，我又买了补气茶，里面有枸杞、桂圆、红枣、黄芪、当归和党参，据说喝了以后可以让气色变得更好。我是一

名高中老师，熬夜是家常便饭。想着喝点养生饮品，不仅改善体质，还可以补充一下精力。”8月30日，说起养生小妙招，20多岁的王沐曦如数家珍。

王沐曦透露，她还办了游泳卡、囤了膏药贴，她认为，为健康买单，总比把钱花在购买那些零零碎碎的东西上好。

记者走访发现，越来越多年轻人更关注改善睡眠、缓解压力以及预防肥胖等问题，健康类商品和服务已经成为他们的“新刚需”。许多年轻人不再认为养生是中老年人的专属，他们对个人身体健康的关注度非常高，对传统中医的效果津津乐道。

左手品牌折扣 右手反季促销

折扣零售爆火，是今年周口消费市场的一大特点。如今，周口年轻人对性价比和消费体验有了更高要求，既“好”又“省”的奥特莱斯正好满足了他们的消费需求。许多商场适时推出折扣专柜，衣服虽然不是最新款，但胜在品牌过硬、质量好，受到许多年轻消费者的青睐。

“我第一次逛‘奥莱店’是在三川奥特莱斯，里面的货品物美价廉。后来听说郑州的杉杉奥特莱斯广场货品更全、折扣力度更大，就特地开车去逛，发现郑州杉杉奥特莱斯广场的品牌齐全，能一站购齐，当天收获满满。前几周我又去了一趟，发现运动品牌基本上是3件几折，还有折上折优惠，奢侈品大部分五折起。总体来说，性价比还是很高的。”今年32岁的小林告诉记者。

“随着阅历的增加，我买东西时不再单纯追求款式，而是更看重品质。奥特莱斯的大部分商品是知名品牌，品质有保障。如果遇到搞活动，还能买到价格实惠、品质上乘的商品。我和朋友一起，经常趁着周末逛奥特莱斯。周口也开了几家奥特莱斯店，逛街更方便了。”小林说，性价比已经成为她购物时考虑的最重要因素。

据了解，许多奥特莱斯店通过微信公众号定时推送优惠活动信息；部分商家推出小程序商城，成为销售渠道的重要补充，更加方便周口年轻人消费。除了线下实体店，唯品会这种“线上奥莱”，也引起了周口年轻人的关注。记者走访中发现，大部分年轻人都有在唯品会购物的经历。

“买反季衣服特别划算，看，这是

我新买的纯羊毛大衣，款式经典又保暖，反季促销，只需要499元。”8月30日，在七一路爱尚家庭茂商场，沈莹莹看到商场内正在搞“反季促销”活动，便爽快地下单了。

“我很少盲目消费，虽然有时候也囤点儿货，但买的都是自己需要的。总的来说，还是要理性消费。”沈莹莹说，她是“价格敏感型”消费者，如今很多年轻人跟她一样，买东西时更注重性价比，在满足使用需求的前提下，会挑选物美价廉的产品，不会超前消费。

记者了解到，眼下周口的年轻人大多比较务实，消费主打一个“既要又要还要”，奥特莱斯、唯品会的大牌正品特卖正合他们的胃口。虽然很多年轻人开始讲究性价比，但是他们对品质生活的追求一点没有降低。

买“金”不买“钻” 消费更务实

记者走访中了解到，周口部分年轻人存在“既想花钱又想存钱”的心理，于是，“金条”“金首饰”等黄金产品成为年轻人的心头好。越来越多年轻人开始以理财的心态去看黄金消费，“买黄金等于变相理财”的理念正逐渐被年轻人认可。无论线上还是线下，黄金都成为热门商品类目。

8月31日，记者在文昌万达广场、七一路爱尚家庭茂商场走访黄金品牌店时注意到，尽管近期黄金价格持续上涨，每克达到480元左右，加上工费，达到每克500多元，仍有不少年轻人选购，有将要结婚的情侣，也有结伴购买小克重首饰的闺蜜团。相比热闹的金店，主卖钻戒的店铺生意明显冷清。

“今年2月底，我花18000元给我妈买了一只金镯子，加上工费，每克才480多元。如今，金价上涨，我觉得买值了，甚至有点后悔当时没有多买点。”刚参加工作几年的市民吴女士告诉记者，她打算以后少买包包、化妆品、衣服等消耗品，多买黄金产品，相当于投资了。

准备于近期结婚的位女士表示，随着年龄的增长，她觉得钻石代表了爱情，黄金才是“真爱”。“钻石价值跌得太快。如今，黄金首饰工艺好、款式新颖，还能保值增值，我身边的朋友结婚大多都买‘五金’，不买钻石了。”位女士告诉记者。

黄金的走俏，是周口年轻人消费风向转变的真实写照。如今，周口许多年轻人不再执着于“钻石代表爱情和浪漫”的企业营销理念，而是回归能变现的黄金首饰，走起了务实路线。



几名年轻人选购黄金饰品。

周口年轻人的务实，不只体现在热衷购买黄金这一件事上。走访中记者发现，不少年轻消费者表示，每逢电商促销时，他们都会乐此不疲地“薅羊毛”；出去游玩、吃饭时，也会先打开手机APP，看看有没有团购优惠再下单。“省下来的钱都是自己的。”一名00后消费者直言不讳地说。

与此同时，年轻消费群体更加注

重体验感。“十几块的奶茶‘全款拿下’，5块钱的配送费‘一毛不拔’”“演唱会门票1680元，买；腾讯会员15块，借”……许多年轻人懂消费也懂省钱，既“精致”又“抠门”，对世界充满好奇，追求新鲜和新潮。

消费有时是生活所需，有时是为美好买单，体现了人们对美好生活的向往，并愿意为此努力。

钱都去哪了

——周口年轻人消费观调查

□记者 邱一帆 文图

核心阅读

近年来，90后、00后站在消费的前沿，成为消费市场的重要力量。如今，周口年轻人的消费偏好呈现新的特点，消费观念和消费能力也不断影响着市场的发展趋势。连日来，记者走访我市中心城区消费市场，聚焦年轻人的消费喜好，了解年轻人的消费观发生了哪些变化。



年轻人选购打折服装。



年轻人享受头部按摩服务。