

看重商品性价比、爱找低价攻略、下单前多方比价……

“反向消费”成年轻人消费新选择



一年一度的“双十一购物狂欢节”已经开始,各大电商平台预售、打折促销、定金预付优惠、消费满减等促销方式令人眼花缭乱,不停刺激着消费者“买买买”的神经,是顺势而动还是转身无视?

面对各大电商平台的折扣促销,不少年轻消费者表示,“不买立省100%”正成为一种新的选择。和往年相比,这届年轻人似乎变得不那么爱囤货了,冲动、野蛮消费已成为过去式。他们在消费过程中不再盲目攀比高价、跟风品牌,而是更看重商品性价比,爱找低价攻略、下单前多方比价。新一年的“双十一”,“反向消费”这种新的消费模式正在年轻人中兴起。

所谓“反向消费”,是指消费者不再愿为过高的品牌溢价买单,更关注简约、实用的消费体验。以前是“只买贵的,不选对的”,或者说偏信“一分钱一分货”,但现在是在精打细算,以实惠和性价比为首要考虑因素。

把钱花在“刀刃”上

“最近,我就买了点宿舍断供的卫生纸,之后就再也没打开过淘宝。”西北大学研三学生夏淑婷表示,空荡荡的购物车让她感到前所未有的轻松。

曾经,10月31日晚上是夏淑婷和舍友心照不宣的狂欢之夜,这一天她们蹲守直播间,提前算好满减,定好闹钟只等结账尾款,生怕不能抢到“便宜”。

牙膏、纸巾、面膜、洗发水、沐浴露、洗衣液……各类生活用品以及护肤品,都是夏淑婷和舍友最热衷拼单囤货的单品。

“以往被主播口中‘必买’‘必囤’‘错过等一年’等字眼刺激着,即使有时候不需要买那么多,也会忍不住下单。”夏淑婷回忆道,之前每次大促过后,宿舍内大小包装盒就会堆积如山,而只顾追求极致“优惠”盲目囤货的后果,就是很多日用品过了保质期不得不扔掉,反而造成了浪费。

“现在在各个平台时不时会推出促销活动,不是只有‘双十一’才有优惠,所以我们都更理性了,有需要才买。”夏淑婷告诉记者,如今更多的购物渠道和平台的多样性,让她不再轻易对折扣、优惠套路“上头”。

高性价比的快乐

去年“双十一”,90后消费者李静在朋友圈秀出了自己的购物“战况”,客厅中央摆了一地的快递纸箱,从大牌护肤品到养生仪器,从潮玩盲盒到进口零食,种类繁多。但“光鲜”朋友圈的背后,是不堪重负的信用卡账单。

而如今,又一年“双十一”开启,李静再次在朋友圈分享了今年的战利品,涉及柳州螺蛳粉、蛋黄酥、手机钢化膜、一次性口罩、家用垃圾袋……她的订单列表囊括了衣食住行各领域,看似杂乱无章,但其背后却有一个共同点,那就是“低价”。

“这些都是我参与各种平台活动,借助平台优惠券和红包买来的。”提起自己的收获,李静满脸骄傲。为了更好地交流省钱小窍门,她还加入了在豆瓣平台的“丧心病狂攒钱小组”“抠门女性联合会”等多个功能相似的群组,与数十万网友一起研究“科学抠门”的方法。

“现在大家的消费观都在转变,比起和别人炫耀买了什么东西,更愿意取悦自己。”00后大学生牛琳琳说,以前宿舍里会比较谁买了品牌的什么东西,而现在大家聚在一起,是比谁用更低的价格买到了同款商品,在一起做攻略、凑满减才是消费常态。

当下,购物节常见的满减、买赠等促销手段已经无法像过去那样轻松地打开人们的钱包。比起冲动消费的“一时爽”,这些对价格越敏感的年轻人更倾向于精打细算,一点点“抠”出高性价比的快乐。

反向消费不是反消费

95后殷越也是同事们眼中标准的精致白领,日常画着精致的妆容,并且热衷购买很多不同风格的漂亮服饰、包包等。但其实,他每一件衣服在购买前,都会货比三家。

“你看我有那么多衣服,但其实我很省,很矛盾吧。”殷越说,他的购物原则是喜欢的品牌服饰虽然要买,但在价格上却绝不愿被“割韭菜”,不愿意支付无意义的溢价。

而从事会计工作的王鑫,精打细算起来是强项。“我现在买东西都是在大促之前就加购,顺便对比一下价格变化。”王鑫告诉记者,如今网购下单前,她都会查看多个电商平台的品牌旗舰店,对比单品价格是否一致。如果是“买

一送多”的优惠,会把总价和实际件数输入计算器,计算每一件商品的单价。

今年“双十一”王鑫没有购物计划,但她表示自己不是绝对的反消费者。

去年搬了新家,家里的电视、冰箱、净水器、空调、洗衣机等都是她在网上买的。当时正值网购节,她对比过十几家商铺的价格后,才进行了下单。“反向消费不是不消费,也不是过度节省,而是钱要花得值,追求性价比。”王鑫说。

本报记者 郝佳伟

采访手记

如今,“反向消费”正成为年轻人新的消费趋势。与传统的消费观念不同,这种消费模式鼓励消费者用“更少的钱买到更实用的东西”,更加注重真实需求和性价比。这种消费观念的转变,无疑对商家提出了新的挑战。

今年“双十一”,各大电商平台都在积极探索新的方式吸引年轻人,顺应“反向消费”趋势,创新已成为他们突破的关键。面对越来越“聪明”的消费者,商家要真正站在消费者立场上考虑,既满足消费者的“即时快乐”,更要带来正面积极的“长远价值”,秉持着“利他思维”,担负起更多的社会责任,乘着“反向消费”的新风,为消费市场带来新活力。

陕煤运销彬长分公司:铁路外购煤销量突破100万吨

本报讯(孟朋林 孙斌)截至10月31日,陕煤运销集团彬长分公司今年经铁路销售外购煤104.35万吨,提前两个月完成全年铁路外购煤销售任务。

2023年,按照陕煤运销集团下达的各项物流、外购目标任务,彬长分公司在做好自产煤销售的基础上,把开展外购煤业务摆在重要位置,积极发挥煤炭专业化销售优势,充分发掘周边资源优势,强化供应链上下游企业联动协同和经营风险防控,全力确保外购煤业务稳健运行。

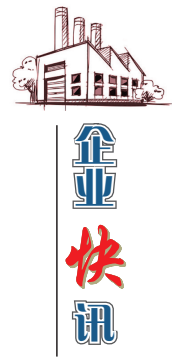
高铁电气:QC成果在国际质量管理小组会议中获金奖

本报讯(张磊)10月30日至11月1日,第48届国际质量管理小组会议(ICQCC)在北京举行。中铁高铁电气装备股份有限公司研究中心国铁所QC小组在参赛队伍中脱颖而出,获得大赛最高奖项——金奖。

高铁电气研究中心国铁所QC小组自成立以来,致力于轨道交通接触网供电系统产品研发,多次针对供电系统产品设计、开发及改进等方面存在的问题或新需求开展QC活动。此次获奖标志着该公司科技创新“软实力”已成为高质量发展的“硬支撑”。



11月2日,陕煤澄合矿业公司人力资源部联合相关医企,在实业公司门口举行“陕煤集团服务居民健康”义诊活动,提高居民自我保健意识和健康水平。樊莎莎 摄



订阅《陕西工人报》 阅尽陕西工会大小事

权威

工会政策

新鲜

三工资讯

实用

维权秘籍

动人

劳模故事

3 有思想、有真相
有深度、有态度
一报阅享品质新闻,给你厂家视野
副刊载着诗和远方,予你自在安宁
信息纷杂的时代
我们只做有价值的优质内容
给你别样的阅读体验
订阅《陕西工人报》

2 有价值的新闻资讯
新鲜的三工资讯
实用的维权案例
动人的劳模工匠故事
……
你想知道的这儿都有
订阅《陕西工人报》
阅尽陕西工会大小事

今天,我们为什么要看《陕西工人报》?
在这个喧嚣的时代
深度阅读依旧是一个永不过时的选择
鲜明独到的见解,富有价值的信息,饱含温度的报道
都凝结于这一方寸之间
《陕西工人报》是每位读者的“益友”
在这里,你可以
对标工会典型案例,拓宽工作思路
提炼政策“干货”,创新工作方法
感悟劳模精神,提振干事创业的热情
是无数职工朋友办公桌上必不可少的精神食粮
值得你倾心相交

1 想获取有价值的新闻资讯?
想知晓新鲜的三工资讯?
想掌握实用的维权案例?
想品读动人的劳模工匠故事?
那你一定要拥有《陕西工人报》!
你说,报纸时效跟不上网络
慢下来,才更有接近真实、挖掘深度的可能
陈醒酒香,回味无穷
在这个新闻频频反转的“后真相时代”
我们坚守守望的媒体职能
耐心求证,抽丝剥茧,打捞真相
“让子弹再飞一会儿”
你说,看新闻用手机就够了
当困于信息洪流,饱受信息迷航困扰
你更需要一个专业的“把关人”
记者奔赴一线扎实采访,编辑通宵达旦斟酌词句
你看到的每一篇报道,都闪烁着优秀新闻人的智慧
我们秉持报人匠心,每日十余个小时反复打磨精心打磨
只为在晨曦初起为你奉上饱含营养的新闻早餐
带给你365天宁静的养分



给你别样的阅读体验
阅尽陕西工会大小事
读品质新闻,享品质生活

有思想 有真相
有深度 有态度
“码”上订
全年价格:336元/份 邮发代号:51-7