

· 资讯 ·

“95后”成“双11”消费主力

北京商报讯(记者 王晓然 赵述评)年轻一代的消费者开始主导“双11”的消费趋势。阿里发布的《天猫双11十年洞察:新消费时代到来》显示,消费群体日趋年轻化;“95后”消费者增速明显。同时,消费力下沉至三四线城市,新一代消费者已然成为主导者。数据显示,2015年后,“90后”消费者的占比就超过了“80后”,成为最主要的线上消费群体。2017年参与“双11”的“95后”消费者占比已经接近两成,从不同年龄段客单价同比增速来看,“95后”在所有消费群体中增速最快。

麦德龙中国计划进口20亿元商品

北京商报讯(记者 邵蓝洁)首届中国国际进口博览会结束后,麦德龙中国副总裁、采购总监陈佳表示,麦德龙中国通过本届进博会,已与多家进口产品企业达成合作意向,涵盖酒类、乳制品、饮料、水产品、甜食、休闲食品、速食食品等,产地覆盖德国、法国、西班牙、意大利、荷兰、智利、比利时、韩国、越南等国家和地区。预计在未来一年内完成进口商品金额达到20亿元人民币。过去三年,麦德龙进口商品的销售占比已达17%。

Gucci推出DIY个性定制服务

北京商报讯(记者 王晓然 孔瑶瑶)近日,法国奢侈品集团Kering开云的奢侈品品牌Gucci在其官网和纽约部分精选门店推出DIY个性化定制服务。目前,可提供定制服务的产品包括羊毛圆领针织衫、披肩式针织衫和纽扣式开襟羊毛衫。顾客可在这些定制款的正面或背面添加不同颜色的字母组合。字母将在制衣过程中被织在衣服上,而非用装饰贴片后期缝上。此外,每件定制单品还配有特殊标签和包装,印有“ABCDEFGUCCI”字样和品牌标志性的双G图案。

千叶珠宝面向婚庆市场再推新品

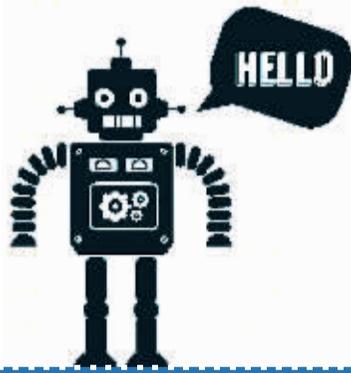
北京商报讯(记者 王晓然 魏茹)伴随珠宝市场持续回暖,KEER千叶珠宝于近日发布时光系列新品。据了解,该新品系列主要瞄准婚戒市场,设计以胶片为灵感来源,将胶片的菱格造型运用到产品中,戒指转动如同胶片流转。除此之外,新品系列的求婚钻戒和情侣对戒初始镶嵌了40颗钻石,购买戒指的情侣,可在每一年到千叶门店免费为钻戒镶嵌一颗钻石,增加经营情感的仪式感。

自营品牌走热“京造”拉动销售

北京商报讯(记者 王晓然 刘卓澜)今年“双11”,京东交出了同比增长25.7%的成绩单,自营品牌成为众多推力之一。

10月20日-11月15日,京东主推自有品牌“京造”的优惠活动。京东京造业务负责人汤恒晟透露,10月24日“品质生活日”活动期间,京造的销售数据有较大突破,是今年9月日均销售额的15倍,是“6·18”大促活动期间销售额的1.5倍。

网易、阿里和小米已先后上线了自有品牌网易严选、淘宝心选以及米家有品,这些自有品牌背靠网易、阿里和小米流量或供应链优势纷纷抢滩市场,迎合品质消费升级的趋势。汤恒晟表示,电商的核心在于效率,链路更短,效率更高。京造减少了不必要的成本和信息衰减,从消费者的需求反馈到产品的开发上架,整条链路更短,意味着产品的更新迭代速度更快。据了解,从今年1月上线以来,京造的产品数量已经达到1000多种,覆盖家具、数码电器、服饰等。

解放双手
智能家居生活

各种各样的智能化产品充斥着人们的生活。从“基础消费”上升到“品质消费”阶段,对于选购家居产品的消费者来讲,扫地机器人、洗碗机以及更具人性化的智能洗衣机等“不动手”系列家电异军突起。



“不再用手扫地”

扫地机器人依靠智能清洁功能在家家户户混得是风生水起,算是智能家电市场的先行者。扫地机器人改变了传统的家庭清洁方式,将人们从部分家庭劳动中解放出来,而这种传统家电无可替代的功能,让产品需求逐渐增加。随着智能升级,扫地机器人从依靠碰撞随机清扫模式到通过传感器控制路线规划清扫,再到如今的智能记忆路径规划模式。

玲琅满目的扫地机器人产品中,性能千差万别。根据北京消费者协会对市场上销售的30款扫地机器人产品通过对样机的安全性、清扫效果等关键项目进行测试显示,扫地机器人的清洁能力差距明显。

对于市场上效果参差不齐的产品,覆盖率和价格是需要消费者考虑的两大因素。覆盖率是一个扫地机器人规划能力和“智能化”水平的体现,路径规划方式影响了扫地机器人的覆盖率表现。目前市场上扫地机器人清扫方式分为“随机式清扫”和“规划式清扫”两种,规划式清扫的扫地机器人往往能更高效完成清洁任务。

同时,产品品质不能与价格成正比。目前市面上产品价格参差不齐,价格并非选购产品的最优衡量标准。此外,为了安全起见,消费者应该选择抬高地面会报警或停止运行的产品或者选购长时间按后退键不会跌落的产品。

“不再用手洗碗”

洗碗机早在上世纪80年代就已经进入中国,但由于进厨房难、清洗能力不足、价格贵等特点其发展一直处于不温不火状态。如今随着品牌对洗碗机进行改良和升级并且消费水平的提升,特别是对于更倾向于享受生活的年轻人来说,洗碗机已经逐渐成为刚需厨电。

据奥维云网数据显示,2018年一季度洗碗机零售额达到8.7亿元,同比增长41.2%;零售量达到18.3万台,同比增长42.7%。洗碗机价格也在逐渐增长,2018年一季度线上洗碗机均价在3693元左右,线下洗碗机均价在5939元左右。

洗碗机作为新兴厨电产品,厨电巨头们纷纷在洗碗机的功能、质量、价格等发面发力,以期寻获增长新引擎。目前家用洗碗机从清洁方式来看,主要分为通过高压喷射出的水流将餐具冲刷干净的喷淋式洗碗机和采用超声波技术清洁的涡轮式洗碗机两种。

从款式上看,目前市场上分为台式、嵌入式、独立式、水槽式等洗碗机。台式洗碗机一般放置于厨房台面上,小巧独立,而嵌入式洗碗机一般嵌入橱柜当中,不需要占据额外的空间,不过现在市面上也有台嵌两用的产品。水槽式洗碗机是一种与水槽结合在一起的产品,算是最新型的产品,更是有品牌在此基础上将水槽、洗碗机、果蔬净化机集合在一起,研发出智能一体式

产品。不同类型的洗碗机分别适合不同的消费群体以及厨房构造,消费者可以根据各自需求来选择合适的产品。

“不再用手洗衣物”

大容量、节能、健康、烘干、智能等关键词已成为洗衣机市场的标签。企业也纷纷布局智能战略,越来越强调节能节水、智能化、健康环保等重要。记者了解到,如今的智能洗衣机,可智能识别衣物重量和材质,自动计算合理用水量、用电量,提供专属的洗涤方案。同时,还有智能投放洗衣液的功能,可以根据衣物的多少自动加入不同量的洗衣液。

从结构上看,市场大致分为滚筒洗衣机和波轮洗衣机。这两种洗衣机并没有好坏之分,只是结构以及工作原理不同从而导致清洁度以及功能效果不同。从内部构造来看,洗衣机的内桶是由电动机带动的,因此有定频和变频之分。

一般定频洗衣机程序和洗涤过程简单,价格相对便宜,但容易出现噪音过大、耗电、衣服打结等现象。采用变频电机的是变频洗衣机,由于低速运转、省电并且不会对衣物造成损害,可以根据衣服的重量得到适当调整有效减缓响声和震动。总而言之,在选购时关注到能效等级、耗电量、用水量和洗净比等细节,会让你减少“入坑”的可能性。

北京商报记者 王晓然 郭缤璐