

今年“双11”，大家都买了啥？

小小“购物车”折射时代大变化



从“三转一响”的自行车、手表、缝纫机和收音机，到手机、美妆、生发液，消费潮流的变迁，无不烙上了鲜明的时代印记。一年一度的“双11”购物节正在进行时，江城市民消费热度不减，消费结构升级。今年的“双11”，大家都买了啥？购物车又有哪些新变化？从国外品牌到国货受宠，折射出大国自信；从衣服鞋子到生发液，折射人生变迁；从凑单拼货到拒绝囤货，折射消费心态的从容……

购物车里的国货品牌

“购物车里的国货护肤品，以前随手买，现在直播间5分钟就卖完了，首轮没有抢到的，这个双‘11’，必须拿下。”从10月底开始，今年32岁的陈慢慢就已经将想要买的商品加入购物车。记者看到，陈慢慢已经收货和购物车里的国货，包括珀莱雅护肤品、安踏的运动鞋、完美日记的口红、卡姿兰的气垫、华为的手机等。“国货产品性价比高，设计有浓浓的中国风，最关键的是质量也是杠杠滴。”

和陈慢慢一样，今年“双11”，许多人的购物车里都“躺着”众多国货，服饰、电器、保健品、食品、数码产品……涵盖生活的方方面面。

据了解，近两年来，购买国货产品的市民越来越多，国潮的主流消费人群是90后、00后，而年轻的消费群体都有很强的民族自豪感。今年“双11”促销以来，国货和老字号的表现也非常抢眼，一大批老字号品牌通过发新品、做

直播、布局趋势赛道，实现了成交额同比翻倍增长。此外，国货品牌也成为消费升级的主力军，卡萨帝、COLMO、海信璀璨等高端品牌备受关注。

购物车里的岁月变迁

“双11”到今年正好是第15个年头，“双11”15年也见证了市民消费水平的不断升级。与早期的“双11”不同，今年多个平台的活动被分为若干个阶段进行，时间被分散到10月底至11月中旬。

市民郝俊的“双11”购物车早被清空，20多件货品也早已经到手，“不得不说，现在‘双11’的效率真快，我10月31号晚上10点支付的尾款，11月1号中午，四双运动鞋就已经送到家”。

“购物车见证了我的成长啊，2009年第一年‘双11’，当时参加的品牌不多，购买商品后，最迟的一单半个月以后才收到。”郝俊打趣说：“我的购物车很有岁月感了，第一年大学毕业，我的购物车里是衣服和增高鞋垫，工作15年后，现在的购物车里躺满了生发液。”

郝俊回忆说，大学刚毕业，没有谈恋爱，购物车里体现出了自己的单身生活，吃穿用都是纯男性用品，以及零食。有了女朋友后，购物车里多了饰品、包、护肤品、化妆品。买了房子以后，购物车里是家电和家装用品。结婚那年，购物车里是家纺、婚纱、西服、喜糖、旅游度假产品。有了小孩以后，购物车装满奶粉、纸尿裤。

小孩大了，学业忙了，郝俊回老家的次数越来越少，如今他的购物车里老人用品多了。“如今的购物车成了两代人的情感纽带。”今年郝俊“双11”的购物车里，不仅有锅碗瓢盆和柴米油盐，还有给父母买的无糖食品、血压仪。郝俊也收到了来自父母网购的商品，给两个小孩买的滑板车和自行车。

购物车里的哲学人生

市民郎女士2007年开始网购，2009年的第一年“双11”战果颇丰，15年来，她每年都会加入“双11”购物大

军。15年来，郎女士的购物车里，也都是人生哲学。

“以前我购物车里的商品，都是精打细算，各种比价，各种凑单，不买对的，只买划算的。”等买回家后，郎女士发现，不是用不完的，就是根本不会用的。

如今，郎女士添加购物车前，会将家里的存货盘点一下，购物车里也基本被“刚需”填满，“孩子的衣服小了，备一点，趁着打折，给他们把过年的衣服鞋子买了，可以选大一码，明年也能穿。”她的购物车里，还有纸巾、棉柔巾、毛巾、送给父母的取暖器……

除了不囤货，郎女士也放弃凑单比价了。今年“双11”，郎女士购物车里多是官方直降，或者是不用凑单平台的商品。

想要走进郎女士的购物车，那还要满足一个条件，就是退换货要方便。她表示“说实话，现在全年促销活动频繁，各个平台价格大差不差，那么送货上门、退货的时候可以上门取货的平台，肯定是我考虑的首选。” 记者 汤荣汛

人民空军党缔造，人民空军忠于党

追梦空天，制胜未来



逐梦新时代

奋飞新征程

庆祝人民空军成立74周年
中国人民解放军94655部队政治工作部宣