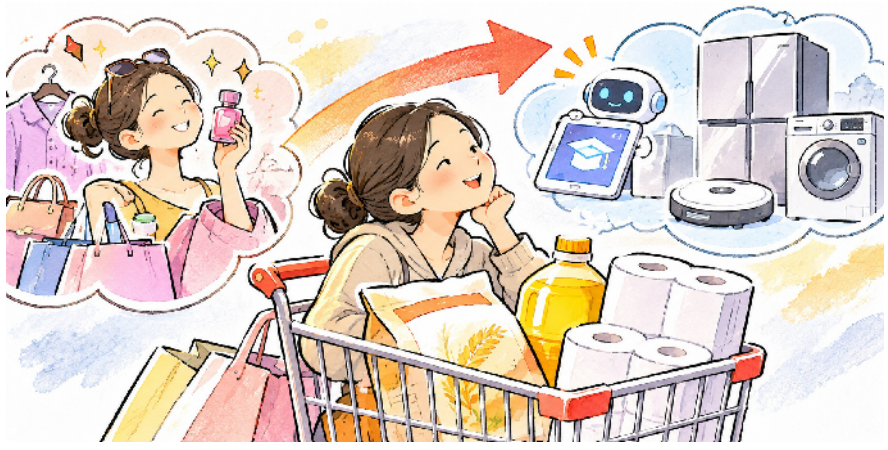
“双11”购物车变了

不抢口红抢米面粮油，不囤面膜囤“算力”

本报记者 耿耘

“双11”来临之际，你准备买些啥？如果还把答案停留在美妆、服饰上，那你可能已经“out”了。连日来，记者走访各大卖场、快递网点及部分消费者发现，今年“双11”的消费风向出现了变化：一边是粮油、纸巾等刚需品重回“C位”，另一边是AI学习机、智能家电等“效率型”商品悄然爬上徐州人的订单列表。从“悦人”到“悦己”，从“囤货”到“囤效率”，消费者们的购物车正悄然改变。



AI制图

“纯过日子人”成主流

“购物车里除了护肤精华油，再加上菜籽油。”这是今年“双11”的消费写照。在云龙区一家事业单位工作的80后戴女士告诉记者，她今年没像往年那样在购物车里存放美妆、衣服、鞋、包等商品，而是给家里下单了两桶菜籽油、一袋米和一箱抽纸。“现在直播间里大米、纸巾一上架就被抢空，紧张感一点不输当年抢限量口红的时候。”

这一变化并非个例。据国内多家电商平台反馈，今年大促期间，粮油、乳制品、日用百货等民生品类增长势头强劲，部分头部主播直播间里，菜籽油、大米、抽纸等刚需品取代了美妆产品，成为最快售罄的“爆款”。在南郊中茵城小区附近做快递员的56岁刘先生感受更直接，他说，以往在“双11”等购物节来临前后，他送出去的快递箱子、袋子都轻飘飘的，多是衣服鞋子等；今年重件明显多了，都是米面粮油、洗衣液等日常用品。

“消费回归务实的背后，是市民心态的成熟。”市消保委相关工作人员介绍，从现如今的消费及相关人员的分析来看，消费者不再为噱头买单，而是更看重“质价比”与实用性，把预算花在刀刃上。用网友的话说，就是做个踏踏实实的“纯过日子人”。

徐州小老板也买起了“Token”

如果说刚需品回暖是消费理性的回归，那么数字服务的热销是今年“双11”离不开的话题。打开淘宝购物“畅销产品”中，秋冬新款服装、保温杯、企业年会套装产品等进入热销榜外，Token作为独立品类首次登上电商大促货架。简单来说，Token就是AI大模型处理信息的计费单位，被业内称为“数字时代水电煤”，关于Token品类的成交额也在大幅增长。

在我市经营一家小型设计工作室的田先生说，他花了几百元，为团队的几个账号充值了大模型会员。“做设计提案、生成文案初稿、整理会议纪要，现在都习惯先让AI跑一遍。这笔钱看着是买‘看不见的东西’，但省下来的是真金白银的时间。”田先生给记者算了一笔账：以前一个文案策划一天出两版方案，现在借助AI辅助，半天能出五版，视频成本也压下来了，效率提升肉眼可见。

与田先生类似，不少有学习型需求的家庭也开始为“效率”付费。孙女士儿子目前上初二，为了帮助孩子高效地学习，她给儿子买了一台AI学习机。“以前觉得这类东西是噱头，后来看朋友家孩子用，错题整理、口语陪练等功能确实省时省心。趁‘双11’有活动就入手了。”

国补叠加大促成换新主力

在“效率型”消费中，家电品类的表现尤为抢眼。今年“双11”又遇以旧换新补贴政策持续发力，政府15%的直补叠加平台大促，让不少市民把“想换没舍得换”的大件提上了日程。

在苏宁易购古彭店，周先生正带着妻子挑选一台一级能效的冰箱。“家里那台冰箱用了快20年，制冷还行，但是噪音太大。本来想再撑一年，结果算了一笔账：看中的这款原价6000多元，‘双11’活动加上以旧换新补贴，到手不到5000元，还不用自己搬旧机器，师傅上门拉走。这样算下来，不换反而亏了。”

值得关注的是，智能清洁类和智能厨电产品成为今年家电消费热门产品。在我市各大家电门店，智能扫地机器人、洗地机展台前围满了前来体验的顾客。市民蒲女士看中了一款带自动集尘和洗拖布功能的扫地机，原价4000多元，加上政府补贴和门店的“双11”活动，3000多元就拿下来。以前觉得贵舍不得买，现在有补贴，感觉是入手的好时机。

“从销售结构看，带智能功能、高能效等级的产品占比明显提升，大家电买的是省心省电，小家电买的是省力省时，本质都是在为‘效率’埋单。”据徐州苏宁易购负责人介绍，当前消费需求趋向品质化、体验化、长效化，选购重心持续转向家电长期使用的稳定性、售后维权的便捷性以及全程消费的安心感。与此同时，维修响应慢、维修周期过长、换新步骤复杂等行业现状，仍在一定程度上降低顾客满意度。在今年“双11”期间，冰箱、洗衣机、空调、电视等传统大家电的咨询量和成交量都有明显提升，尤其是标注“一级能效”的型号最受青睐。国补政策不仅降低了消费者的换新门槛，而“双11”大促又提供了额外的价格窗口，两者叠加，让不少原本犹豫的家庭下了决心。

消费新观察

“中式板前”风吹到了彭城

本报记者 倪帅

傍晚6点，位于徐州金鹰上街的陋食铭板前烤肉饭档口前，食客已排起长队。铁板滋滋作响，牛肉在师傅手中翻面、切块、装盘；流心蛋被轻轻划开，金黄蛋液裹住米粒——整个过程，食客坐在吧台前看得一清二楚。

“不用预制料理包，厨师在铁板上现场制作。全过程看得见，我们吃着更安心。”市民王诗婷端起刚出餐的菠萝肥牛饭说，“人均20多元就能吃到铁板肥牛饭，饮料、小菜、汤品还可自助续取，性价比很高。”

今年以来，一种名为“中式板前”的餐饮模式在徐州悄然走红。从烤肉饭、围炉牛肉，到烧烤、面馆，后厨被搬到吧台前方，厨师当面切配、现场烹饪、直接递餐。就餐环境整洁舒适，定价亲民，口感比预制菜更有锅气。这份“看得见的烟火气”，正成为徐州餐饮消费新的流量密码。

在徐州云龙万达广场内的牛叠叠围炉现烤牛肉饭门店，板前明档区域同样座无虚席。双层牛肉饼在铁板上煎得焦香四溢，芝士融化后拉出细丝，一口下去既扎实又多汁。“已经来消费好几次了。板前现做，食材新鲜看得见，30多元就能吃饱，是打工人的午餐优选。”市民李洪是这里的熟客。市民刘希宇则更看重就餐体验：“店内环境整洁，坐在板前可以直观看到牛肉现烤的全过程，餐品也让人很有食欲。这是一顿性价比很高的精致简餐。”

位于丰储街的溜个羊小炉烧烤，为徐州烧烤探索出板前新形式。食客围坐吧台，师傅边烤边出餐，烤串制作更为精致，店里还新增了多款类似烧鸟的品类。“三五好友小聚，体验很特别。既能坐在吧台看师傅现烤，一个人用餐也不会显得尴尬，烟火气和仪式感拉满。”市民王嘉说。

位于文庙·东方街区的鸿福面馆，则把板前模式引入面食经营。厨师当面制作，食客落座在操作台边，老汤慢熬的汤底氤氲着水汽。该店首店今年5月进驻徐州，依托开放式板前明档现煮现捞，一锅一碗，新鲜可视，单人用餐体验感突出。

“中式板前”为何受到追捧？究其根本，它契合了年轻人对实惠、味美、体验佳的消费需求。

对于上班族而言，板前模式化解了一个现实困扰：长期吃外卖、预制菜带来的味觉疲劳。“商家承诺现炒现做，不如让我亲眼看到制作过程。”市民陈羽的话，道出了不少消费者的心声。肉下锅的滋滋声、锅铲碰撞的声响、师傅一句“趁热吃”的叮嘱，这些久违的“饭的声音”，在板前场景里重新回归。

而对于喜爱一人食的群体来说，板前模式提供了更舒适的就餐选择。“一个人去餐厅吃饭，最怕的是没位子和被拼桌。”00后市民刘悉迪最近喜欢上了这种板前用餐模式，“我在市中心上班，经常去一家‘中式板前’店。板前明档区，厨师专心制作餐食，我安心用餐，左右邻座都是陌生人，自在不尴尬。”

过去想要有仪式感的一餐，往往需要提前预约；如今下班走进一家“中式板前”门店，同样能收获仪式感。

“既有仪式感，吃得舒心满足，花费也不高，饭后还可以顺便逛逛商场。”喜爱精致简餐的市民张驰认为，“中式板前”适合各个年龄段，是性价比突出的就餐选择。

从金鹰上街到云龙万达广场，从丰储街到文庙·东方街区，“中式板前”业态正在徐州多点落地。它把后厨操作呈现在吧台之上，将烟火气送到食客眼前，也把被用心对待的感受，融进一碗碗热腾腾的餐食之中。新业态催生新流量，持续激活餐饮新消费。说到底，能让食客吃得舒心满意，才是这份简餐真正的魅力。