



# 新消费新动能

# 实惠 健康 新意:沪商家巧促消费

首席记者 方翔

“上海街道上的行人慢慢多起来，越来越多的餐馆和咖啡馆开业。”这是德国《明星》周刊注意到的细节，面对新冠肺炎疫情，中国经济社会经受住挑战，两个多月的全国疫情防控阻击战取得阶段性重要成效，经济社会秩序加快恢复。在上海，众多商家通过为消费者精准“画像”、充分结合新旧业态，让消费者“买买买”的兴致日渐提高。

▲夜晚的大学路如今又热闹了，人们熟悉的大学路回来了  
杨建正 摄



的经营方式  
不少餐饮店采用堂吃与外带相结合  
本报记者 陈梦泽 摄



■都市观光车恢复运营，游客上车需要测量体温  
本报记者 周馨 摄

## 找准消费群体

受疫情影响的消费中，旅游是一大块。这段时间，不少旅行社纷纷推出上海市内游。“前两天，我们开通了‘春暖花开踏青游’第一站，带领游客前往金山赏花、踏青、采草莓，我也跟随游客经历这趟市内游。”锦江旅游总裁助理沈敏说，从游客构成看，中老年人是主力军，又因为旅行社做好防控准备，游客们既开心又放心，“我们的价格也很实惠，两人费用不到180元，还包含门票和午餐，因而吸引不少中老年夫妇参加”。

沈敏认为，当前国外疫情严峻，境外游恢复尚待时日，而到上海之外的地方，防控要求更高，而且未来也主要以预订五一假期为主，因此现阶段要大力发展市内游，“我们的定价策略基本上定在两人200元以内，接下去可能会开辟一些国家会展中心及绿地全球商品贸易港的购物之行，满足更多中老年消费者的需求。”

和沈敏一样换思路的经营者不在少数，这两天，新雅粤菜馆营销策划部副总监毛勇总在研究周末食客的消费清单，通过分析一周的经营数据，他发现因为有网购，周一至周五的青团销量往往超过双休日，而在堂吃群体里，中老年消费者又明显高于年轻人，“分析网上消费和实体店销售，年轻人更喜欢网上消费，而中老年人开始到我们这里来

吃下午茶的人数则在增加，像100至200元的下午茶消费，在目前堂吃中占绝大多数，因而在经营策略上也作了相应调整。”

根据中国消费者协会近日发布的《“凝聚你我力量”消费维权认知及行为调查报告》显示，不同年龄段、不同家庭角色的消费者在疫情期间消费的行为有很大的差异，像中老年消费者已成为不可忽略的消费群体。“现在大家都说生意难做，我们觉得关键还是要找准消费者的定位。”毛勇对消费升温表达信心。

## “健康观念”在发力

根据苏宁上海发布的数据来看，整个3月，在苏宁上海市场的直播平台上销售较2月增加4成。直播销售排行榜上，杀菌变频滚筒洗衣机荣获第一，吸尘器、空气净化器紧随其后，显示消费市场上“健康观念”在发力，除菌、消毒类健康家电开始“爆卖”。上海市民也从原来对直播购买大家电的观望态度转变为“心动不如行动”，在中山公园店一场李晓东店长的直播中，消毒柜半小时就卖出千余台。

当传统家电(如彩电、冰箱)销售减少时，除菌小家电销量明显上涨，包括空气净化器、消毒柜、蒸汽拖把、扫地机等，销量同比增长非常快。根据麦肯锡的2020消费者报告，“健康”在消费者的需求里本身就处于上升阶段，而这次疫情加速了健康类行为的改变。

## UM 优盟

中国首席策略官

刘清琳认为，此次疫情会对各行各业带来消费行为改变，就像“全民煮饭”的现象。在她看来，在疫情初期，外卖变成稀有资源，从除夕到初九十天内，京东平台的方便食品成交金额增长3.5倍，但这不可能是长期的解决方案。很少接触锅碗瓢盆的人开始接触和学习厨艺技能，根据美团2月19日发布的《2020春节宅经济大数据》，关于“烘焙”商品的搜索增加百余倍，酵母/酒曲增长近40倍。“比起某个领域里的变化本身，我们更关注变化后面的驱动因素。”刘清琳认为，如果这个行为变化后只有“吃到”“吃饱”的考虑，那它在疫情后的可持续性就不乐观。可以看到，“自己做更安全”“增强免疫力抵抗病毒”等健康需求，正在推动这场改变。

据奥纬咨询3月4日的发布，80%以上的受访者表示自己在疫情期间的饮食习惯发生变化。在B站上，烹饪和美食视频吸引超过5.8亿人次观看——在家吃饭，已不只是填饱肚子，而且是生活的态度、炫技、娱乐和爱的回报，并且重新平衡家和社会、生活和工作的关系。

刘清琳观察，为弥补损失，不少餐饮品牌迅速改变策略，通过“半成品”和“生鲜”的做法，消化本来准备

的食材，“很大程度上，这是应急之举，在疫情结束后会告一段落。但也有些品牌，比如西贝甄选、必胜客(生牛排)，已开始对‘生鲜’场景的部署，而这次的疫情，在加速消费者的行为改变、对‘餐饮品牌卖生鲜’的接受。”

## 渠道组合 挖掘潜力

随着更多人恢复正常工作和生活，市场消费需求正在恢复中，但有些消费习惯一旦养成，就很难改变，特别在目前绝大多数消费者依然在追求健康和安全的条件下，许多以往的消费场景要一下子恢复，其实还是需要时间的。

据麦肯锡测算，疫情时期，线上消费每增加1个单位，61%为替代原有需求，39%为新增需求。新增需求不断影响现有业态，同时也激发大量创新业态，促进生产生活朝着数字化、智能化方向发展。一位业内人士戏言，消费者“剁手”节奏并未停止，就看你是否接得住，不少传统百货公司通过“直播带货”走上转型发展之路，让消费者足不出户也能“买买买”，奥纬咨询3月4日发布的报告显示，32%的受访者表示在社交电商上购物的频率较平时更

高，另外9%的受访者在疫情期间首次尝试微商购物。

新场景、新品类会兴起，必然会压缩旧场景、老品类。但新场景还有可能为旧场景带来新机会。就在上周末，虽然在福州路的杏花楼排队购买青团的队伍依然很长，但杏花楼“网红青团”创始人章吉泉师傅还在店内进行网络直播，直播围观人数超过百万，由直播带来的发货件数超过三万件，销售额超过百万元。在杏花楼食品餐饮股份有限公司副总经理智静看来，只有将不同渠道结合起来，才能真正挖掘出市场的消费潜力，真正吸引更多的潜在客户在客户的关注。

上海财经大学电子商务研究中心主任劳帼龄教授认为，疫情过后的消费反弹肯定会出现，这是为了弥补之前的消费缺口，但要强调的是，这样的消费不只是简单的补缺，它同时对企业也提出新要求，疫情期间产生的新消费习惯不会在疫情结束后完全归零，如果企业能顺势而变，针对不同消费客群及不同消费习惯因势利导，做好配套服务，那就不仅是消费补缺，还有机会促进新的消费，这就是化危为机，成为推进供给侧模式变化的新机遇。

北京银行 真诚 所以信赖

# 大额存单正在热销中

产品期限

起存金额

年化利率

3年期

20万元

最高4.15%

额度有限、售完即止、预购从速!



扫码关注 获得更多 理财资讯

大额存单属一般性存款，纳入存款保险保障范围

★北京银行各网点、网上银行均可销售  
★请详询我行各网点理财经理



分行营业部	20612888	杨浦区	杨浦支行	55785030	闵行区	闵行支行	64606033	
浦东支行	61065291	杨浦区	本溪路社区支行	35081901	闵行区	万兆家园社区支行	54790328	
南汇支行	68008763	杨浦区	中原社区支行	55670599	闵行区	龙茗路社区支行	62210992	
张江支行	20428088	静安区	静安支行	62311011	松江区	松江支行	67663388	
德州路社区支行	50856716	静安区	市北支行	56621262	松江区	三湘社区支行	67885099	
成山路社区支行	58950935	静安区	大华社区支行	56351118	松江区	九亭社区支行	33551513	
昌里东路社区支行	50765329	长宁区	长宁支行	62832820	宝山区	宝山支行	61809560	
惠南社区支行	33759103	长宁区	剑河路社区支行	62717079	宝山区	通河社区支行	56870612	
金桥社区支行	50590180	长宁区	虹桥社区支行	62261009	嘉定区	嘉定支行	39517333	
三林社区支行	68780300	徐汇区	徐汇支行	33680618	嘉定区	安亭社区支行	59962907	
周浦社区支行	58250536	徐汇区	龙漕路社区支行	33683565	青浦区	青浦支行	39225666	
高行社区支行	50680363	徐汇区	长桥社区支行	33282050	青浦区	徐泾社区支行	59769276	
黄浦区	黄浦支行	63361500	徐汇区	零陵路社区支行	64035801	奉贤区	奉贤支行	57429622
黄浦区	建德坊社区支行	63159009	普陀区	普陀支行	32512928			
黄浦区	丽园社区支行	63230277	普陀区	陕西北路社区支行	52908213			
虹口区	虹口支行	55896010	普陀区	曹杨社区支行	52991008			
虹口区	凉城社区支行	65293627						
虹口区	天通庵路社区支行	56660167						
虹口区	株洲路社区支行	66051988						

北京银行上海分行网点信息图