



大夏天买羊毛短袖,为妈妈选购轻便舒适的“一脚蹬” 年轻人的购物车,藏着一场“温柔变革”

2026年的电商6·18大促硝烟正浓,当我们将目光从跳动的销售数字移开,投向那一辆辆满载的购物车时,看到年轻一代生活哲学的深刻变迁:不满足于表象的华丽,而是深入肌理去探寻价值;不仅为自己买单,也将对家人的体察融入每一次点击。
扬子晚报/紫牛新闻记者 徐晓风

理性回归:从“人云亦云”到“硬核研究”

今年的消费市场,最显著的变化莫过于年轻人决策逻辑的“硬核化”。他们化身严谨的“成分分析师”与“参数研究员”,审视每一分钱的去向。

运动户外领域的“羊毛之争”便是这一趋势的最佳注脚。在气温高达35℃的夏天购买羊毛短袖,这听起来像是一个消费陷阱或者反季销售话术,却在天猫6·18首日迎来了超过100%的成交增长。

究其原因,是“美丽诺羊毛”这一专业术语破圈成为了大众热词。在社交平台上,可以看到年轻人热烈辩论其透气性、抑菌功能与温度调节能力,求证它是否真如传说中那般“跑了20公里依然无味”。他们每一分钱都花在了对生活品质的精准提升上。

这种“硬核研究”的精神,

同样体现在对健康的精准管理上。而食品生鲜区的数据呈现出一种有趣的“分裂感”:一边是羽衣甘蓝粉、奇亚籽等“超级食物”销量破亿,年轻人执着于“低GI”与“抗炎”的成分表;另一边,迪拜软曲奇、千层蛋糕等“快乐炸弹”也卖得火热。

这并非自相矛盾,而是这届年轻人对身体与情绪的双重负责——既要通过精准的营养补充来“主动养生”,呵护“脆皮”,也要通过即时的味蕾满足来“情绪疗愈”。

情感升维:从“仪式过场”到“实在照顾”

而在情感消费领域的变化,则显露了年轻人柔软而成熟的内心。今年的6·18,实用主义的“孝心作业本”正在取代形式主义的“节日仪式感”。

在李佳琦直播间,一场“黄金长辈专场”揭示了年轻人送

礼逻辑的蜕变。当看到妈妈留言“退休后再也不想穿带跟的皮鞋”时,年轻人送上轻便舒适的“一脚蹬”;当意识到妈妈需要更舒适的贴身衣物时,前开扣、全棉透气的妈妈内衣成为了热销款。这些看似朴素的单品,却在直播间里卖断了货。这届年轻人,开始真正“看见”父母身体的感受,用“实在照顾”代替了“表面功夫”,让每一次送礼都变成了一次心照不宣的拥抱。这种“情绪价值”与“实用主义”的结合,也体现在年轻人对自己的“情绪呵护”上。今年6·18前夕的直播间“小样节”异常火爆,有数据显示,157个品牌、271款小样在开播10分钟内就被抢购一空。年轻人热衷于用“一杯奶茶的钱”去试遍全网大牌,降低试错成本,换取选择自由,这本质上是年轻人在繁杂的商业世界里,为自己争取到的一份从容与掌控感。

相机无人机 成为租赁市场抢手货

扬子晚报讯(记者 朱君贤)不少人发现,租赁消费的普及,催生了全新的旅游消费形态,改变着传统旅游“买买买”的消费逻辑。大疆Pocket系列云台相机是眼下出游租赁市场的“顶流”。此前有媒体报道,部分平台上Pocket 3相机3日租期日均租价约19.67元,结果被抢租一空。对于游客来说,买一台Pocket 3动辄3000多元,日租十几元、拍完就还的“按需取用”,性价比高出一大截。

数据显示,2025年“五一”、国庆等假期期间,便携相机、运动相机、无人机等设备租赁订单量同比激增348%。一些线下门店在长假前备货两三百台Pocket 3,预售阶段便被清空。有经营者算过账,一台相机每月若能稳定出租三次、服务九天以上,年化收益率可达30%左右。

富士、佳能G7X3、理光GR3等“扫街神器”也跻身热门行列。芝麻租赁平台2025年交

易GMV同比增长71.6%,30岁以下用户占比超过六成,“00后”订单一年内暴涨2倍。

如果说相机租赁解决的是“拍得好不好看”,那么景区代步租赁解决的,则是“走不走得动”。以南京钟山风景区为例,从苜蓿园地铁站步行至美龄宫约1.3公里,至中山陵约2.7公里,核心景点连片游览时体力消耗不小,代步需求近乎刚性。

景区官方的观光车提供了基础解法,单次10元/人,“单日不限次”票价50元/人/日,一票在手可在多条线路间无限乘坐。而在苜蓿园地铁口,主打“随停随用”的私营日租电瓶车常年走俏,常见行情为“50元两人、押金100元、一天随便骑”。

租赁的触角还在向更广的出行场景延伸。智能两轮车品牌依托线下门店推出电动车日租、周租服务,日租约数十元起、租期越长日均越低,瞄准的正是旅行和短途通勤的灵活需求。

数智赋能实体经济 助力南京高质量发展 —— 宁波银行“波波知了”综合服务平台赋能企业提质增效



服务实体经济是金融工作的永恒主题。当前,金融行业正聚焦科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇大文章”,以创新服务赋能产业升级、助推区域经济高质量发展。宁波银行致力“专业创造价值”,创新打造行业内首个集数据、要素、资源于一体的企业综合服务平台——波波知了,以一站式“端对端”解决方案直击企业经营痛点,以数智金融力量为南京实体经济提质增效注入强劲动能。



“波波知了”平台坚持迭代升级、科技赋能,2023年上线1.0版本,率先推出法律、税务等综合服务;2025年深度应用大模型技术,围绕企业产供销、招投标、安全生产、降本增效等核心需求,全面升级AI系列服务,为企业提供更精准、高效的全周期解决方案。截至目前,平台已服务全国企业超17万家,覆盖国企、上市公司、行业龙头等各类市场主体,成为金融科技赋能实体的标杆平台。

扎根南京、服务地方,“波波知了”深度融入区域产业发展大局,以精准高效的服务为企业创造实实在在的价值。截至目前,平台在南京地区已服务客户超2万家,为超2000家企业提供专项定制服务,覆盖省市区属国企超200家、上市公司超50家,以金融+科技+生态服务模式,助力企业降本增效、绿色低碳、安全生产、信用提升。



立足绿色低碳发展导向,平台为某企业量身打造智慧电气服务,通过智慧照明节能改造、空调智能控制、宿舍智能管理、空压机优化等举措,帮助企业实现行政办公生活用电节能20%,每年节约电费超10万元,以数智化手段助力企业节能减排、践行双碳目标。

聚焦企业安全生产刚需,平台为某电气企业提供AI哨兵智能监测服务,通过翻越围栏、违规吸烟等风险场景实时识别与声光报警,有效防范安全隐患,将生产运营风险降至最低,为企业稳健经营筑牢安全防线。



未来,宁波银行将持续紧扣金融服务实体经济核心方向,不断优化“波波知了”平台功能与服务场景,深化大模型技术应用,以更全面、更智能、更普惠的综合服务,助力南京各类企业高质量发展,为区域经济转型升级贡献更大金融力量。