



2018年华东地区网购年货消费者生鲜果蔬类年货购买情况

90后追捧“指尖上的年货”

过年，过的是一种仪式感。

对90后的小史来说，这种仪式感的最大表现，就是有了理由买一堆自己喜欢的东西，犒劳自己。

从2015年，小史开始帮家人承担一部分年货的采购。除了美食、服饰、日用品外，他最追捧的，就是“指尖上的年货”，他先后买了手机、平板电脑、数码相机、智能手表等电子产品。

小史是电子产品的狂热爱好者，每款电子产品的测评指数如何，市面上出现了哪款“黑科技”好物，国内外发布了哪些酷炫的电子新产品……他如数家珍，并玩转指尖。

今年，选择单反相机却是小史的小心思。

他说，今年过年和往年不一样，全家人准备在马来西亚海岛上度过除夕和春节，随身带上刚买的相机，能够记录下马来西亚纯净的海滩、奇特的岛屿、原始雨林，捕捉下值得留恋的人事。物。

因此，早在半年前，他就为家人敲定了一款在光影、人像上更胜一筹的单反相机，并趁着各大电商平台如火如荼的年货节活动，比价、下单、付款、收货一气呵成。

在他看来，过年的方式在变，年货也不一成不变。

随着科技的快速发展，曾经那些因为高价、稀有而让人“望而却步”的数码电子产品也进入了寻常百姓家，逐渐成为年货“新宠”。

小时候，过年最期待的事就是穿新衣。如今，随着消费水平的提升，置办新衣已经不是头等大事，化妆品、手机和家电正成为年货销售的爆款。

苏宁金融研究院统计了每年1季度的零售额占比变化，可以发现年货消费结构变迁——近三年来，服装、金银珠宝首饰消费占比稳步下降，但化妆品、手机、家电、家具和汽车占比不断攀升。

通俗点说，人们已经不再满足过年穿新衣、戴新首饰，渐渐地开始在新年置办心仪物件，让自己和生活变得更有质感。

80后90后对科技的追逐永无止境，很多消费者选择在春节购置智能手机、平板电脑、手环等电子产品。《华东地区80后90后消费者网购年货研究报告》显示，一、二线城市消费者购买各类年货会高于三、四线城市，尤其体现在3C数码上，一、二线城市对3C数码的购买率要高于三、四线城市10个百分点。

突破坚果、营养品等传统礼品，在春节返乡时将方便和科技带回家，成为更多年轻人的选择。

年货从满足物质到改善生活品质的变迁，承载的是老百姓对美好生活的全新理解和向往。

囤货过年的习俗正在转变

在徐欣的记忆里，父辈们开始“鼓捣”呛蟹时，离过年也就不远了。

在宁波，做蟹的方法千千万，但人们津津乐道的只有“呛”这门手艺。“呛”，将梭子蟹颤栗舌尖的鲜味淋漓尽致地放大，又准确无误地传达出年味来。

小时候，没有冰箱，冷冻螃蟹是一件难事儿。

老王，60后。以往，他都是赶着过年前几天，在菜场摊贩那里精挑细选几只梭子蟹，连夜开“呛”，洗净，背朝下，放入一只手深的器皿中，用一个大小适中的重物加压，最后倒入饱和盐水腌渍。当时，用的器皿是陶制的酒瓮，压螃蟹的重物则是街边随处可见的石块。

一个晚上的光景，盐水与蟹肉发生巧妙的化学反应。

好的呛蟹膏如红玉，肉似羊脂，晶莹剔透，咸鲜滑嫩。

第二天，呛蟹就能呈上年夜饭桌供家人享用。

要说这门手艺，老王没特别学过，“从小看着父亲做，年年看自然就会了”。

如今，呛蟹的工具越用越高级，超市里随处可见能代替酒瓮和石块的器具，可“呛”的手艺依旧古朴。

红膏呛蟹还是老宁波们的年货首选。在他看来，餐桌上有了这一味菜，宁波人的“年”才完整，吃的是一种从小耳濡目染的情怀。

对50后、60后的宁波人来说，自己动手制作鱼鲞、红膏呛蟹等年货，一直是宁波人的传统。

不过，随着食品工业的发展，很多市民已不再愿意自己动手花时间来腌制、熏晒年货。

在超市，不仅有各地的土特产可以购买，还可以购买进口生鲜来换换口味。一份年货研究报告显示，从食材的选择来看，蔬果、干货、海鲜水产和肉类蛋类受到人们更多偏爱。

宁波人对于海鲜的喜爱与执念是深入骨髓的，就像文人的笔墨纸砚，农人的锄头镰刀，女人的名牌包包，有一种别人难以理解的执着。

这从盒马生鲜在宁波的销售情况可见一斑。被誉为“新零售无现金网红超市”的盒马生鲜已在宁波开出两家门店，两家店的销售数据显示，宁波的消费者最爱购买的生鲜产品是鲍鱼、活扇贝、大竹蛭。宁波人最喜欢的海鲜做法是葱油炒和元气粉丝蒸。

他们追求的，不再是吃得饱，而是吃得好。

苏宁金融研究院提供的数据显示，2017年不论是进口的鱼类、还是进口的蔬菜和水果，其增速都要明显高于城镇居民的食品支出增速。

新春佳节大量囤积肉禽蛋、水果、零食等年货招待客人，是延续千年的传统。但随着新零售时代的到来，生鲜商品打破了物流、保存、销售时间等因素的制约，囤货过年的习俗正在悄然改变。

今年春节期间，宁波盒马的两家门店坚持对外营业。无论是最受欢迎的帝王蟹、波士顿龙虾、鲍鱼等鲜活年货，还是蔬菜、牛奶、面包等大众类商品，每天均正常进货并足量供应市场。

对生活在“盒区房”的用户来说，盒马就如同自己家里的大冰箱，主人可以根据不同客人的偏好和口味，随时在盒马APP下单，最快30分钟免费配送上门。

在给消费者的生活带来极大便利的同时，新零售模式也正在潜移默化地改变生活方式。往年疯狂采购年货的戴阿姨及其邻居们，自从家附近开了一家盒马门店后，今年过年几乎什么也没买，心里还安定得很，“客人想吃什么就买什么，反正盒马分分钟就送到家了，还不收送货费，东西还新鲜”。