

这届“进击的女神们”究竟喜欢买什么？

女性消费真的只是“买买买”这么简单吗？海量的消费背后隐藏着女性用户们怎样的真实想法？今天的女性消费者们“多面自我”。不管是职场修炼、自我学习，还是提升颜值、强化体能，她们消费进取，展现出更多样化的消费成长轨迹。



又美又能干 她们买走了90%的西装

消费之外，女性的职场力量正在成为“她经济”的新动能。

去年，一部公关题材的电视剧《完美关系》备受关注。虽然剧中人物的设定各不相同，但在穿搭风格上却始终保持着高度一致——“西装”成为她们的标配，堪称职场战袍。剧中由陈数扮演的“公关女魔头”Stella，每一集都会以不同的西装造型出场，展现出干练气质。

而这在现实生活中，也正在成为常态。

在宁波80后女性企业家中，恒太商业董事长胡芳园可以说是“又美又能干”的代表人物

之一。她坦言，自己的衣柜里，西装的占比超过90%。

“在职场上，体现专业得体、同时设计女性化的职业着装，是你递出去的一张重要名片。”在商业管理领域多年练就的对时尚度的敏锐性，使得胡芳园对职场着装很有自己的一番搭配见解。

“在办公室我最常使用的搭配是，一件长裹身裙，搭一件西装外套。这样可以兼顾专业性、舒适性、时尚度。而在其他场景，我会根据需要穿着商务礼服、职业套装等。”胡芳园坦言，作为一名女老板，她也很懂女性

员工们在职场着装上的困惑。

“我们的公司基因是商业管理，女性员工占比较大。如果简单粗暴地统一着装，就显得过于沉闷了。我们希望整个公司环境中，既能百花齐放也能兼顾职场着装的专业和美感。”为此，胡芳园还专门设置了全员职业装“置装费”，进一步提升职场化着装理念。

实际上，这并非个例。从天猫提供的数据显示，过去一年，在天猫上买走西装的超过80%是女性。这其中，有一部分是“为他消费”，但更多则来自女性西装。

健康消费大热 从60后到00后女性群体都爱买单

随着健康消费大热，从基本生理支出、生育支出，到日常保健支出，女性群体不断探索着新的健康方式，成为名副其实的健康消费绝对主力。

3月7日，阿里健康根据天猫医药平台数据情况，发布了《女性健康消费数据报告》（下称“报告”）。数据显示，近年来女性健康消费支出逐年增加，平均每年同比递增20%，其中2019年女性健康总体支出比男性高38%，2020年双方差距进一步拉大至63%。

实际上，这一消费趋势，宁波跨境电商从业者也早有感知。同样作为女性企业家的正正电商董事长姚正正，去年年初就敏锐地洞察到了这个变化，开始将产品比重大幅度向日常保健类倾斜。由于判断准确、准备充分，正正电商2020年度保健品销售额比2019年增长100%。

“包括这次3·8大促，从我们后台数据看，以进口保健品、刚需日用品等品类增长最为突出，复购率特别高，购买者以女性用户居多。这样的现象，从去

年618、到双11，在大促节点的表现尤为明显。说明我们的顾客，在健康消费理念上越来越成熟，成为一项稳定的支出。”姚正正说。

此外，“颜值经济”驱动的口服美容市场也受到了女性消费者的关注，显示出巨大的发展潜力。《报告》显示，口服美容产品2020年销量同比上涨100%。除此之外，女性更年期健康管理也逐渐受重视，尤其是更年期用药销量和人数，2020年较上年均成倍增长。

更注重科学指标 “撸铁女孩们”的数字化进阶

作为自身管理的一个重要内容，越来越多的女性加入到运动大军的队伍。

而与以往有所不同的是，一方面，“撸铁女孩们”的健身需求不再只停留在减轻体重上，而是更注重体脂率、肌肉含量等指标；另一方面，也开始利用可穿戴设备等智能产品，追求运动的科学性。

号称自己是“非职业泰拳手”的运动博主孙佳祺，基本在所有运动项目中，都会使用Apple Watch对自己的体脂率、心率等

指标进行监测。“我知道自己的临界点在哪里，可以通过Apple Watch的动态监测，控制在临界点以下，在运动中更好地保护自己。在运动后，也会使用智能设备来调整呼吸，进行缓冲。”

“另外，血氧同样是衡量一个人整体健康状况的关键指标。运动的疲劳感有时会和低血糖、低血氧带来的身体感受难以区分，数据辅助可以更准确地判断。所以运动过程中，我也经常会使用Apple Watch的监测功能。”孙佳祺说。

根据中国妇女网发布的《女性居家运动生活报告》，在新兴互联网健身市场中，女性用户的比例第一次超过男性，达到了54.1%。埃森哲的调研则显示，本科以上、高收入、年龄35-45岁的女性消费者对带智能语音助手的产品、可穿戴设备，以及AR/VR产品的消费兴趣都高于相同群体的男性：73%的技术红颜拥有带智能语音功能的产品，48%正在使用可穿戴设备，近70%购买过AR/VR产品或对其感兴趣。 记者 史妮超

25元一枝的红玫瑰卖断货 今年三八节花市火爆

本报讯(记者 黎莉 文/摄)“今天是没有感情的包花机器”“向日葵最后三束了”“阴郁的天，橙色系节日花束已经订完”……今天是三八妇女节，昨天一早，不少花店老板就在朋友圈晒出了生意爆单的情况。

3月7日中午，记者在海曙一家鲜切花材批发店看到，玫瑰、康乃馨、郁金香等花材和花束已经把店里的空间铺了个满满当当，几个花艺师正在忙碌地包扎花束。记者询问是否还能在三八节接单玫瑰花束时，其中一位直接表示没有时间也没有花材了。“你看，店里所有的红玫瑰都是已经被预订了的，康乃馨差不多也用完了，只有几朵香槟色的玫瑰还能用。剩下的单子够我们包到晚上的了。”

这位花艺师告诉记者，以前节点性涨价是有的，但今年一些花材的涨价已经脱离了原因。特别是红玫瑰涨得太离谱，他们也没敢多进货，康乃馨也比之前贵很多。“一朵红玫瑰配上尤加利叶加包装，售价25元，还是大批订购的价格，去年差不多品相的10元左右就够了。”

在另一家花店，记者也看到了同样的情况。能用来包单枝花束的红玫瑰全部断货，红康乃馨只剩十来枝。“其他花材也有涨价，但没有玫瑰和康乃馨这么离谱。”店里的老板说，尽管花贵了，但销量没有少，感觉比去年还好一点。店里这个双休日还专门请了两个兼职花艺师来帮忙包花。

对于花材和花卉的涨价，不少商家表示是因为缺货。“现在批发都要不到货，实在是太紧俏了。”从事花木行业十多年的刘再芬告诉记者。这段时间昆明斗南出货量处于低谷，供需极不平衡。

“花木成长需要时间，去年底到今年初的寒冰冻死了大批花苗，长起来的数量就减少了。春节已经消耗了数量众多的花材花木，种植园里处于前一轮已经清桩，新一轮还没接上的空档。加上三八节需求一些特定花材，如玫瑰、康乃馨、洋桔梗等，供需比不正常造成了价格上涨。”她判断，这一情况可能在4月之后会逐渐好转。



鲜花店生意火爆。

福彩开奖信息

双色球第2021023期 02 21 22 23 27 28 11
3D第2021056期 9 8 5
15选5第2021056期 01 04 09 10 15
快乐8第2021056期
06 07 15 17 22 23 27 30 38 40
46 47 50 53 55 61 70 71 72 80

体彩开奖信息

7星彩第21025期 4 4 1 8 0 0 1 0
6+1第21025期 0 8 9 7 2 1 9
20选5第21056期 06 11 15 17 20
排列5第21056期 6 2 2 4 7
(均以公证开奖结果为准)