



城市烟火气 冬日别样暖

——我市消费市场活力足

文/本报记者 韦云馨



冬日的长治，从热气腾腾的特色美食到琳琅满目的商品市集，从人头攒动的商圈综合体到焕新升级的便民消费场景，处处升腾着浓浓的烟火气，涌动着强劲的“消费暖流”，消费市场呈现出供需两旺、繁荣向好的生动场景。

商场里的“节前消费”与“精明账”

周末的万达广场，节日氛围已悄然拉满，激发市民消费的热情。黄金珠宝柜台前，咨询、试戴的顾客络绎不绝，成为商场里热闹的区域之一。“元旦前后历来是婚恋旺季，不少年轻人选择在这个节点订婚、结婚，直接带动了首饰销量上涨。”万达广场一层周大生珠宝店店长介绍，店里推出的“岁末聚惠”活动，涵盖折扣、满减等，让客流量和销售额较平日大幅提升。

化妆品区域同样人气高涨，年轻女性三三两两围在柜台前试妆。一支寓意“新年焕新”的口红、一套包装精致的护肤品礼盒，成为她们犒劳自己的热门选择。

“年底聚会多，既要扮靓自己，也得给辛苦一年的自己一个仪式感。”正在挑选粉底液的“90后”白领小陈笑着说。与此同时，兼具时尚感与实用性的冬装也迎来消费高峰，羽绒服、羊毛大衣等单品被摆在显眼位置，成为家庭采购的重点，为新年穿搭增添精致感。

热潮之下，消费者的“精明算盘”打得愈发响亮。在服装区，市民张女士拿着一件羽绒服仔细比对吊牌信息，同时熟练地打开手机，切换到线上官方旗舰店查询价格。“店里打折后899元，线上领券后829元，差价快100元了。”她坦言，如果差价不大，更愿意在实体店购买，“能试穿、

能即时拿到手，体验感更好”，但如果价差明显，会果断选择线上下单。

张女士的消费选择，正是当下长治消费者的普遍心态。敏锐捕捉到这一变化的实体店商家，纷纷拿出应对之策：多家品牌门店挂出“线上线下同价”“扫码领券再减”等招牌，从价格和服务方面双重发力。“单纯靠信息不对称赚钱的时代早就过去了。”一位资深零售业负责人直言，“如今的线下门店必须把体验做到极致，比如服装区提供免费改衣、化妆品区提供免费化妆教程、珠宝区提供清洗保养服务，再加上有竞争力的价格，才能留住顾客。”

理性主导下的“情绪共鸣”与“本土认同”

纵观元旦前夕的长治消费市场，“理性”无疑是核心的关键词。购物前比价成为常态，线上线下多渠道对比、查看产品评价、计算优惠力度，成为许多人的消费习惯；决策周期明显拉长，不再盲目跟风，更注重产品的性价比、实用性和售后服务。

但理性之下，情感消费的“暗流”同样汹涌。“仪式感消费”成为节日市场的亮点，一顿温馨的跨年大餐、一束装点家居的鲜花、一场与亲友的聚会、一份精心挑选的礼物，这些能带来即时情感满足的“小确幸”消费，并未因整体理性而降温。在市区一家鲜花店，向日葵、玫瑰、洋桔梗等寓意美好的鲜花销量大增，老板介绍：“很多人买花是为了给家里添点节日气氛，或者送给亲友表达祝福，元旦前的订单量比平时多了不少。”

另一个值得关注的趋势是“本土认同”的持续强化。在潞州区多家特产店，老陈醋、沁州黄小米、襄子老粗布等产品备受青睐，既有市民买来自用，也有不少人作为伴手礼送给外地亲友。“给外地的朋友带点家乡特产，既实用又有特色，还能让他们了解长治的文化。”正在挑选党参礼盒的市民赵先生说，支持家乡品牌的同时，也能传递对家乡的热爱。这种对本土文化的自信与认同，正逐渐转化为实实在在的消费力，为本地特色产业发展注入新动能。

如今，市民消费已不再是简单的“买与卖”，而是融合了精打细算的生活智慧、追求美好的情感诉求，以及对家乡风物的深切认同。这股“消费暖流”虽不汹涌澎湃，却真实持久，“潜流”之下，孕育着城市经济高质量发展的新动能，为新一年的发展奠定坚实基础。



市民在太行西街金威超市选购水果。

元旦临近，承载着社交与团圆功能的“餐桌经济”迅速升温。在博源超市和金威超市，生鲜区的热度远超平日。但与春节前大量采购米面油肉的“年货”模式不同，此

阶段的消费更偏向“精致化、即时性”，高品质食材成为主角。

进口车厘子、精品牛排、鲜活海鲜等“硬菜”被摆放在显眼位置，标价虽不低，但仍挡不住市民的购买热情。

“元旦假期不长，不用大量囤货，但一家人总要在家好好吃几顿美食。”正在采购的市民刘先生购物车里，既有本地的沁州黄小米，也有准备在跨年夜烹饪的海鲜。“买

点好的，给生活加点料，也算有仪式感。”

火锅食材区则呈现出“供销两旺”的景象。火锅底料、现切牛羊肉、手工丸滑、各类涮菜等商品被整齐码放，销量明显上升。“天冷加上放假，在家吃火锅既热闹又暖和，还能根据家人口味搭配食材。”一家火锅食材专卖店老板一边补货一边说，“最近几天的日销售额比平时翻了一倍都不止，特别是番茄、菌汤等清汤底料和高品质牛羊肉，卖得最好。”

餐桌消费的变化，生动体现了市民消费的品质升级，消费者不再满足于吃饱，更追求吃好，愿意为新鲜度、口感、营养价值买单，从基础性消费向享受型、品质型消费过渡的趋势越来越明显。



万达广场选购商品的市民络绎不绝。

记者手记

走在长治街头，目光所及皆是生动的生活图景：商场里，人们拎着刚选好的新衣笑眼弯弯；超市中，装满食材的购物车推着满心期待；鲜花店前，一束束玫瑰百合正传递着新年的希望……细碎却鲜活的瞬间，拼凑出这座城市最真实的消费温度。

消费者带着理性的考量，却从未丢掉对美好生活的向往；商家们用心打磨产品与服务，在竞争中寻找与消费者的情感共鸣。这份双向奔赴，让消费成为连接人与生活、人与城市的纽带。

元旦的脚步越来越近，长治的“消费暖流”仍在持续涌动。它不仅是城市经济活力的见证，更藏着这座城市的底气与希望——当每个人都在为更好的生活努力，当每一份消费都承载着对美好生活的追求，这座城市便会始终充满向上的力量，在新的一年里绽放更多光彩。



电影院热门时段座无虚席。

本版图片由韦云馨 郭贊 摄

与日常消费市场热烈氛围相呼应的是，我市各类室内休闲娱乐场所正涌动着炽热的“暖需求”，成为市民放松身心、享受闲暇的首选之地。

市区多家影院未到假期便已人气爆棚，《疯狂动物城2》《阿凡达》等影片备受青睐，黄金时段场次早早显示“满座”。不少市民表示，用一场精彩的电影开启新年，是极具仪式感的选择。市区内的茶馆、咖啡馆和阅读空间同样座无虚席，大家或与好友畅谈欢笑，或沉浸在书籍的世界里，在惬意时光中感受生活的美好。

家电市场则呈现出明显的“活力分化”态势，创新产品与实用好物齐受热捧。在一家大型家电卖

场，空气加湿器等提升生活舒适度的产品专柜前人头攒动，不少市民正在咨询产品性能和优惠活动。“趁着节前促销换个新的，让居家环境更舒适。”市民王女士说。同时，扫地机器人、洗地机、高端厨电等“解放双手”的智能产品也备受追捧，成为年轻家庭的采购重点。

“年底犒劳自己，买个扫拖一体机器人能省不少家务时间，而且元旦期间的折扣力度很大，还送耗材礼包，特别划算。”一位正在下单的顾客笑着表示。

与之形成对比的是，电视、冰箱、洗衣机等传统“三大件”的销售相对平稳。“大家电市场已进入成熟发展阶段，消费者购买时愈发理性，更看重产品的科技创新、节能效果和售后服务。”一位家电卖场负责人介绍。

元旦的脚步越来越近，长治的“消费暖流”仍在持续涌动。它不仅是城市经济活力的见证，更藏着这座城市的底气与希望——当每个人都在为更好的生活努力，当每一份消费都承载着对美好生活的追求，这座城市便会始终充满向上的力量，在新的一年里绽放更多光彩。

本版图片由韦云馨 郭贊 摄