

热点

冷空气虽凶猛,老广过冬却不再仅仅靠“抖” 羽绒服电暖器等“温暖装备”卖爆岭南

“受冷空气‘补刀’影响,广州时隔五年再次下雪,广州塔顶录得室外气温-1.4℃……”昨日,市民黄女士看到天气新闻后,出门前把保暖内衣、羊绒毛衣、厚羽绒服、围巾及毛靴全穿上了,这些都是她周末刚买回来的,与这些一起买入的还有最近大火的踢脚线电暖器。如今,南方人过冬也不再全靠“抖”了。新快报记者发现,近日广州市场采购“温暖装备”的消费者大大增加,精明的商家也看到了商机,市场上涌现出各种“暖经济”。

■新快报记者 陆妍思 陈学东



■近日,寒潮来袭羽绒服热销。

新快报记者 孙毅/摄

保暖服饰销售火爆

售价逾万元的羽绒服要“排队买”“预约买”

每次寒流袭来,羽绒服、保暖内衣等防寒用品销售行情就会大涨。新快报记者走访广州市部分购物中心及百货商场看到,各种保暖服饰已经摆到了显眼的位置。

广百负责人对新快报记者表示,近日广州遇上持续低温天气,加上遇到顾客春节前置办过年服饰的节点,御寒衣物销售走俏,带动商场销售明显提升。其中,户外服饰推出2件6折、部分5-7折等优惠活动,吸引许多顾客选购;凯乐石羽绒服、冲锋衣更促成一笔9万元团购交易;哥伦比亚、The North Face北面品牌销售额同比升幅达50%-150%。多品牌升幅带动文体品类近日销售同比涨幅超过5%。

在广州友谊环市东店,专柜原本设在三楼的波司登特意在商场一楼显眼位置摆出临时摊位促销。店员说,周末的生意十分火爆,很多款式都断货断码了。

维多利亚广场的优衣库旗舰店,在刚过去的周末也迎来客流高峰。“绝大多数消费者都是来采购御寒衣物的。”店员说羽绒服、保暖内衣、摇粒绒等产品最近销售特别火爆。“在广州已经许多年没穿过秋裤了,没想到今年这么冷,腿都冻麻了,真的顶不住了。”一位正在选购保暖内衣的陈女士对新快报记者说,她为全家人都选购了保暖内衣裤,埋单时花了近千元。新快报记者在优衣库天猫官方旗舰店看到,其销售榜前10名单品多是羊羔毛裤、摇粒绒套头衫、HEATTECH保暖裤等保暖品类服饰,最近一个月总销量接近35万件。

天气寒冷,就连平常在广州乏人问津的高端羽绒服也出现走俏行情。最近Gucci与The North Face的联名系列成为时尚圈热门话题,以羽绒服为主打的产品款式碰上极寒天气,也是催生该系列大火的原因之一。在广州太古汇的



■寒流袭来,不少市民选购御寒衣物。

快闪店,一身潮牌打扮的COCO相中了一件售价近2万元的羽绒外套,但店员告诉她“这件是样板,没有现货”,如需购买要全额付定金且到货时间不确定,可能要等到5月份。虽然如此,COCO仍爽快刷卡付款,“这个系列在官网要抽签才有资格买,网上炒到超过3万元了。本来觉得在广州没什么机会穿的,但最近的天气让我下定决心出手!”

近一个月以来,在北京、上海有消费者排队1-3小时购买加拿大鹅、售价近10000元的羽绒服几乎卖断货的新闻频频登上热搜。目前,广州尚没有加拿大鹅门店,但连日来奢侈品羽绒服品牌Moncler在广州太古汇的门店前消费者同样是大排长龙。该品牌羽绒服定价较加拿大鹅更高,店员说该店在广州只开了几个月,本来还担心广州天气太热会影响销路,但目前来看销售业绩十分理想。

据此前拼多多发布的《12.12服饰热门商品榜单》显示,在大范围降温状况下,羽绒服、皮草外套、保暖内衣占据热门商品榜单前三名,尤其羽绒服和貂皮大衣类商品增长迅猛,均呈现出逐年翻倍的态势。据拼多多新消费研究院研究数据,冬季服饰消费具有极其显著的南北差异。以东北地区为代表的北方消费者爱买貂;而南方消费者爱买羽绒服,特别是90白鸭绒类产品最受欢迎。

供暖家电也成宠儿

连锁卖场电暖器暖风机销量同比上涨1667%

除了保暖服饰以外,取暖家电也成为卖场、超市的销售宠儿。一些卖场、超市开辟了“暖冬用品”专区,电暖炉、暖手宝、电热毯等电器成为卖场销售的主力。新快报记者昨日走访广州市内多个家电卖场发现,一些家居取暖设备被摆放在显眼位置,价格集中在100-1000元,有个别功能多样、智能化程度高的品类达到了2000元。在电器销售专区,电暖器、暖风机、小太阳等各式取暖家电上方都贴上了推荐标签,不少消费者正在挑选询价。

广东苏宁有关负责人告诉新快报记者,1月10日-12日,广州、韶关、清远、佛山、肇庆等地区电暖器、暖风机等取暖家电产品销售同比上涨1667%,较受欢迎的品牌有美的、先锋、艾美特等。据广东国美有关负责人介绍,2020年12月份以来,在广东国美取暖家电产品销量相比上月猛涨4倍,特别是近一周来销售十分火爆。

“天气变冷,家里的老人家受不了,空调制暖见效慢。”在苏宁正佳广场店,市民纪女士正在挑选商品,最终她选择了一台暖风机,只要插上电,大概十秒钟内就可以吹出热风了。

有销售人员告诉新快报记者,最近一段时间气温下降幅度较大,顾客对季节性产品的需求增多。“除了传统的油汀、暖风机、小太阳等产品,例如踢脚线取暖器等新产品也受到消费者青睐。”

“最近市面上新出了很多高科技产

品,但我选购商品还是最先考虑安全性,尤其是像电暖炉、电热毯这类产品,必须要有质量保证。”市民田女士表示,她在选购时比较注重操作安全性和升温是否迅速,有“防漏电”“防导电”的电器成为她的购买首选。销售人员表示,2200W的电暖器就可以制热一个20平方米的房间,而且这些电暖器制热效果都很快。在使用大功率电器取暖的同时要注意安全,定期检查线路安全,错开使用大功率电器,避免发生火灾等危险情况。

线下销售火爆,线上卖得同样火。新快报记者在天猫超市搜索发现,不少小太阳取暖器正在“补货中”,电热毯、电热袋也缺货。京东超市上一款百元小太阳“需要从外地调货”。而记者在格力生活电器京东自营旗舰店上看到,显示有货的电暖器产品只剩下6款,显示缺货的电暖器产品共29款。格力相关人员告诉新快报记者,目前正在加紧生产,预计7-10天内可以补充部分货源。

据广百百货统计,近日家电商场内热水器、电暖器、冷暖变频空调等多款生活小家电销售红火,其中电暖器类、冷暖空调类销售同比升幅达100%-300%。戴森电暖器、林内热水器、三菱冷暖空调等知名品牌产品销量可观,以上三品牌近日同比涨幅达到300%-500%。此外,电热毯、保温杯同比销量增长超过六成。而广州友谊的统计数据也显示,供暖电器类产品销售势头强,同比升幅达40%。



■一些家居取暖设备被摆放在商店显眼位置。