

运动健身、牙齿矫正、视力矫正……为了好看，这届年轻人也是拼了！

“Z世代”的颜值消费3.0或成暑期经济新热点

□记者 李伊娜

随着人们对商品及服务品质需求的不断提高，对颜值的考量已不单单是对“外在美”的肯定。当下，越来越多的年轻消费者在愿意为“好看”“吸睛”等视觉感受付费的同时，也在无意中提升了对美的认知。无论是对高颜值单品的偏爱，还是对自身颜值的关注，都代表了他们对于精致、美好生活的向往与追求。

在这样的消费需求下，颜值经济应运而生。如果说，颜值经济1.0时代是美颜软件和美颜相机的盛行，那2.0时代便以美妆、护肤为聚焦点。正在盛行的3.0时代，健身火遍全网，追求健康的牙齿矫正、视力矫正等也受到年轻人的追捧。可以说，即将到来的这个暑期，新一轮的颜值消费或将成为舟山消费市场的新热点。

本来计划外出旅游 现在改在健身房了

“高考结束后，我打算用我妈给我的钱去健身，毕竟练出好身材在我看来也蛮重要的。”“我有点胖，我希望通过健身达到塑型的效果。”……如今，越来越多的高中毕业生选择在假期健身，期待以一个崭新的形象迎接大学生活。接下来的这个暑假也不例外。

记者在随机采访中了解到，有很多年轻人表示，这个暑假本来计划外出旅游，现在计划改在健身房了。通过前年和去年的饿了么数据，记者发现高考后一个月，00后消费群体，运动健身订单量环比增长与交易额环比增长都有较大提高。可以说，除了打工、旅游和驾照等“常规”项目外，健身房成了学生群体暑期的新选择。

家住新城的俞同学告诉记者，高考一结束，他就预备到家附近的健身房“报到”，开始他的暑期健身训练，就为了让偏瘦的自己变得强壮一些。这家健身房的负责人陈先生称，6月中旬开始，有许多人来咨询课程，其中大部分是十八九岁的年轻人。

“预计这个暑期的健身人数要比平时高出20%到30%，这其中学生群体的贡献力度不容小觑。”陈先生告诉记者，针对学生群体，他们将推出较大力度的优惠措施。“学生来了一般就打七折，上班族最多打九折。”

定海一家瑜伽馆的经营者告诉记者，从今年的预约情况来看，这个暑假预备前来上课的群体相对于以往更加年轻。一些高中阶段的学生也有这个意愿。她发现，这部分孩子的家长自身热爱运动，且特别重视孩子形体、体态方面的塑造，希望通过假期的集中锻炼来改善孩子的不良姿势，塑造更美形态与气质，他们多数选择私教课。

在该瑜伽馆采访时记者发现，有一个小学生模样的孩子似乎也在练习着什么。原来他存在一定的脊柱侧弯问题，是来这里做脊柱矫正的。

“外观上来看，孩子脊柱歪，头会跟着歪，成大小脸，体态也会不好；而且脊柱歪了，内脏功能也会受限，有的甚至会引发心理问题。”该经营者告诉记者，现在的家长都很重视孩子的健康问题，在她这里做脊柱矫正的孩子一共有七八位，且选择的都是私教课。

一位带孩子来做脊柱矫正的家长告诉记者，脊柱侧弯不仅影响孩子健康，还影响形体美观。

记者了解到，现在确实有部分孩子存在脊柱侧弯问题，家长们对此的重视程度很高。“虽然用于矫正的费用不低，但跟孩子的健康与美丽相比，还是值得的。”那位家长还告诉记者，目前在舟山，上一节有关脊柱矫正的私教课需要花费300元至500元不等。而在周边的上海或杭州，上一节脊柱矫正课需要花费1000元以上。

如今，学生群体有健身意愿的不在少数。这个暑期，他们很多都会将健身纳入计划，减重增肌，修身塑形。看来，在这群“Z世代”群体眼中，颜值消费已经不只是浅层次的脸蛋美丽，他们追求的是更加健康的美丽。



资料图

通过矫正牙齿、摘掉眼镜改善形象

暑期选择健身只是年轻人群在“颜值消费”这一时尚追求领域的一个选项，还有很多青少年通过矫正牙齿、摘掉眼镜提升外貌、改善形象。

随着大众口腔健康意识的提升，“牙齿正畸”这一词越发频繁出现在生活中。每到暑期，都会迎来一个正畸的高峰期。这不，大家都想利用即将到来的这个暑假，进行一下牙齿整形和美容，为自己的个人形象加分。

来自定海的初三学生小邱决定在这个暑期给自己的牙齿做个“美容”。6月初，她就和妈妈一起到舟山市口腔医院正畸科预约了。小邱说，她的牙齿形状不太好看，很早就想来做个整形了，但是初中学习生活任务重，抽不出空闲时间，等中考一结束，她就有充裕的时间了。

舟山市口腔医院正畸科副主任医师安源远告诉记者，牙齿矫正需要较长的治疗周期和适应时间，这也就是每年暑假矫正牙齿的人比较多的原因。“对学生来说，暑假充裕的时间可以为他们提供最佳的整形时机。”

据了解，近些年牙齿矫正的业务量正快速上升。去年暑期，舟山市口腔医院就接待了200多位做牙齿矫正的患者，其中大多数是小学高年级和初中阶段的学生。安源远医生说，预计这个暑假还会有一拨“美牙”热潮。

这几年，越来越多的家长开始注重孩子的牙齿矫正，周边随处可见戴钢丝牙箍或隐形牙套的孩子。虽说矫正牙齿不分早晚，但考虑到牙齿矫正的时间、复诊频次和适应期，受牙齿畸形困扰的小学、初中以及高中学生，大多会趁着暑假来临，早早做好牙齿矫正的准备。

“牙齿矫正也是有黄金期的。尤其对一些‘地包天’‘龅牙’来说，越早对牙齿进行干预，就越有机会修复脸型。”安源远说，这可能就是最近几年做牙齿矫正的孩子越来越多的原因。“毕竟家长都希望孩子能有一口美丽的牙齿，并通过干预牙型促进孩子良好的颌面发育，恢复靓丽容颜。”

眼科或将成为这个暑期学生热衷前往的另一场所。来自舟山医院眼科的视光师张栋表示，高考后来他们医院做相关咨询的准大学生明显增加，虽然他们医院目前还没恢复近视手术，但前来做检查的人真是络绎不绝。

舟山朝聚眼科医院医生王永超说，暑假是学生视力矫正的高峰期。高考结束后，医院里18~20岁区间的客人占比明显增多，截至目前，他们医院已经有七八位预约做视力手术的高中生毕业了。医院还给高考考生开通了绿色通道，为高考生设立专享卡，凭卡可直接免费检查。“有部分高考生做视力矫正是为了报考警官学校，女孩子则更多是出于提升颜值考虑。”

“Z世代”带动颜值经济 专家建议理性消费勿攀比

无论是运动健身还是牙齿矫正、视力矫正，抑或是在这个暑期烫个美美的头发，做个美美的指甲，甚至是选择割双眼皮、打美光针等医美项目，这些都成为学生群体在“暑假清单”上的重要选项。他们的消费观念、消费偏好以及消费态度似乎总在彰显“颜值即正义”的消费观念。

在新消费的浪潮下，围绕颜值而生的无数创意与产品，造就了“颜值经济”时代的诞生。颜值经济的背后正是近年来逐步崛起的颜值经济。伴随我国消费结构的升级，越来越多的人开始注重外在消费。从年龄上看，颜值消费正在往年轻化下沉。

越来越多的年轻消费者在愿意为“好看”“吸睛”等视觉感受消费的同时，也在无意中提升了对美的认知。无论是对高颜值单品的偏爱，还是对自身颜值的关注，都代表了当代人对于精致、美好生活的向往与追求。

浙江海洋大学经济与管理学院副教授郭旭分析，颜值经济的崛起有几大动力：首先是消费升级的需求，随着居民收入的增加和生活水平的提高，人们对于商品的需求更加注重外观、品质和品位，这推动了以“颜值”为核心的产业发展。其次是互联网时代移动社交媒体的普及，使越来越多的人开启了新型社交关系，很多年轻人通过网红、明星等进行购物、交流和学习，这种通过颜值给人留下深刻印象的精神需求引导了颜值经济的快速发展。最后就是“Z世代”90后、00后已经成为新时代的焦点人群。

郭旭认为，“Z世代”普遍接受教育程度较高，而且是互联网的“原住民”。他们具备崇尚个性、追求品质、关注新鲜和刺激性事物等特征，是有个性且容易受外部因素影响的群体。他们如今正成长为未来中国新经济、新消费、新文化的主导力量。

的确如此，“Z世代”群体推动了颜值经济的发展。在采访中记者还发现，时下，不少儿童彩妆产品也愈来愈受到年轻父母和孩子的追捧。像儿童口红、儿童面膜、儿童指甲油等产品都变得更多元、更高级，这应该也得益于颜值经济对生活消费的带动。

一位家长在接受采访时坦言，“电视及网络里的童模、儿童演员都化了美美的妆，就连相机都是自带美颜和美妆，我可不想自家孩子土里土气。”由此可见，“拍照好看”“点赞量高”是不少乐意“晒娃”的父母为孩子选购相关彩妆产品的重要原因。也有家长表示，孩子对美有追求，有好奇心和探索欲很正常，只要不危害身体健康，能够接受孩子偶尔化妆。

在郭旭看来，接下来，我们会逐步进入颜值经济4.0时代，颜值消费也会逐渐拓展到各个行业。这种品质需求的提升能倒逼消费生产改进技能，从而推动产业升级。从某种程度上说，颜值经济确实彰显出新生代消费活力。但他同时强调，在面对各种颜值消费时，年轻人不要盲目追求所谓的美丽标准，要有自己的审美观念和价值观，并根据自己的实际需求进行消费，做到理性消费、避免攀比。年轻人更应该追求自然、健康、舒适的生活方式，通过健康的生活提升自己的颜值，追求由内而外的美丽。

倡导低碳生活，
我们的健康生活！

爸爸说：以后出门就骑自行车，
既减肥又环保！

绿色生活，你我同行

舟山市治堵办 宣