

“现在天气冷了,保暖内衣的销量一下子就上来了” 本地市场混纺类保暖内衣占主流 电商平台“科技牌”内衣仍受宠

□记者 高阳 文/摄

寒潮来临,岛城气温下降剧烈,不少市民开始关注保暖产品。那么,去年“大火”的“德绒自发热”“发热抗静电”“37摄氏度全身保暖”等“黑科技”内衣,还是今年的消费热点吗?

记者走访本地市场了解到,当前保暖内衣种类繁多,棉质内衣仍占市场主流,含羊毛、羊绒等成分的混纺内衣占比大幅提升。其中线上养肤、自发热、气凝胶等保暖内衣依旧销售火爆,但线下门店“科技牌”内衣占比减少。



线下门店羊毛蚕丝混纺、山羊绒混纺等面料受欢迎

12月18日上午,记者走进东港大润发超市,在产品促销区,部分保暖内衣正在进行促销,个别品牌打出“不只是5折”的广告标语。在保暖内衣销售专区,男士保暖内衣和女士保暖内衣分区摆放,款式多样的保暖内衣中,全棉内衣仍旧占比最大。也有部分混纺内衣主打“蓄热”,但价格均高于全棉内衣。一套全棉内衣价格在一百五六十元,而主打“自发热”“蓄热”等功能的保暖内衣价格在两三百元。

位于沈家门东海中路的一家内衣专卖店内,保暖内衣被放在进门的显著位置。“现在天气冷了,保暖内衣的销量一下子就上来了。”当记者问及哪款保暖内衣销量最佳时,店员表示,羊毛蚕丝混纺、山羊绒混纺等面料最受欢迎。她向记者推荐了三款内衣,分别是羊毛混纺、蚕丝混纺和山羊绒混纺面料,手感绵软亲肤。据店员表示,此类混纺面料保暖内衣可以在零下5摄氏度到10摄氏度区间内轻松御寒。但记者翻看面料材质后发现,这些混纺面料中,羊毛、山羊绒、蚕丝的占比极少,都在5%以下。

在定海解放东路某品牌内衣店内,店主也向记者推荐了几款销量最高的保暖内衣,皆以羊毛蚕丝混纺、山羊绒混纺等面料为主,其中一款羊驼绒内衣,售价359元一套,但羊驼绒含量仅48%。当问及各类“科技”保暖内衣时,店主笑称:“现在大多数顾客买保暖内衣看成分,这种类似‘黑科技’的噱头大多不相信。其实网上大部分主打‘自发热’的保暖内衣,就是这些德绒、羊绒、

羊毛内衣。”

线上养肤、自发热等“科技牌”内衣仍销售火爆

打开手机淘宝客户端,搜索“保暖内衣”,显示的大部分商品中基本都带有“自发热”字样。按销量进行搜索后,Ubras的一款售价为179元的羊毛发热保暖内衣套装占据本月热销第一的位置。该内衣分为羊毛轻暖 and 羊毛倍暖两款,但在销售详情页则显示两款内衣的面料完全相同,皆为54%粘纤、32%腈纶、8%氨纶和6%绵羊毛,区别在于轻暖款重220克,而倍暖款重250克,价格相差30元。

蕉内热皮保暖套装也在销售排行榜上,主打“空气索温”“3A抗菌”和“抗静电”,内衣面料依旧以粘纤、腈纶为主。市民徐女士在“双十一”期间就买了两套蕉内热皮衣,“我买的是一款中厚和一款加厚,这两天降温,穿中厚款也够暖和了,我个人还是认为很有保暖效果的。至于自发热、锁温等功效,我也体验不出来。”

市民高女士在网上购买了一款“玻尿酸美肤衣”,一套内衣只要59.9元,非常轻薄,“就像把丝袜穿在身上一样。”高女士表示,看商品详情显示,该美肤衣面料主要成分是锦纶,其他不确定,“挺暖和的,弹性也大,但是有没有玻尿酸我不清楚,也不像宣传的一般防静电,但毕竟价格便宜。”

“科技牌”内衣购买需谨慎,警惕商家偷换概念

“发热内衣”到底怎么发热?网上有质检专家科普表示,所谓

自发热内衣就是通过特殊纤维材料,达到吸湿发热的效果,实际上大部分纤维都具备吸湿发热的功能,具体效果优劣则要看纤维品质和对纤维混合比例的调配。

“我买过自发热内衣,刚穿上时确实没有冰凉感,保暖效果比普通棉质内衣好。但是穿几个小时后其实和棉质内衣就差不多了。如果气温很低的话,还得靠穿得厚实一些。”市民陈女士说。

在电商平台,记者还找到了几款电加热保暖内衣。某款内衣声称可遥控三档控温,三秒即热,面料中还含有石墨烯。电加热内衣售价普遍较高,在三四百元至一两千不等。

另外,一些商家声称的“黑科技”看似唬人实际效果甚微。如在面料中添加玻尿酸的确能一定程度改善内衣的肤感,但想要通过皮肤接触达到养肤的效果则很难实现,毕竟多洗几次玻尿酸成分是否还能保留还是个问题。

部分商家还会在宣传时偷换概念,如“色拉姆”“依克丝”“铂金绒”等,本质都是由聚酯纤维、腈纶、棉等纤维混合而成的面料,是商家自行推出的“概念面料”,消费者在选购时也要注意区分,尽量选择正规品牌,不要被商家的花样“迷了眼”。

如何挑选合适的内衣?在大润发超市内,有标牌提醒消费者在挑选内衣时需要看品牌,看这个品牌是否熟悉,或者曾经是否穿过,以质量更好的为优选;看弹力,内衣本身是贴身穿的衣物,要有一定的弹性,活动更加方便;看面料,不同面料特点不同,弹性、透气、保暖等,要根据个人需求挑选;看做工,包括裆部、腰部、袖口及领口处,看这些地方针线是否细密、牢固。

台州银行舟山定海支行 助力达州宣汉 农产品代销

近日,台州银行舟山分行与舟山市云廊商贸有限公司达成合作,为达州宣汉的农副产品销售提供全方位支持,共同推动定海与宣汉东西部协作,助力乡村振兴。

定海土地资源有限,宣汉县有着辽阔的自然资源,舟山市云廊商贸有限公司建立宣汉—定海西部作物销售渠道,为舟山市民带来优秀的西部农业产品。台州银行舟山定海小微企业专营支行结合“快乐星期五”品牌影响力,通过“生活圈”平台深化渠道赋能,进一步扩大农产品的销售渠道。12月1日,支行将巴山大峡谷桂花香米作为“快乐星期五”主打产品,提前一周在客户微信群进行预热,宣传产品特点,活动当天吸引周边居民300多人,促成交易200多笔,金额2000余元,有效地提高了产品曝光度和销售量。同时,支行在网点设立展示区,将宣汉农副产品搬到营业大厅,让客户在等候办理银行业务时也可以购买,更加方便快捷。

接下来,台州银行舟山定海小微企业专营支行还将推出助农系列直播活动,以“互联网+金融”直播营销模式,助力宣汉农副产品销售,为支持乡村振兴工作贡献力量。(洪倩)

“浙里烟火气 建礼来消费” 在建行生活APP平台开展

建行舟山分行始终坚持以人民为中心,将低频的金融服务深度嵌入高频的生活消费场景,将对公优质合作伙伴的金融价值贡献转化为非金融场景权益,以普惠开放的形式触达更多的消费者,激活新金融的无限可能。当金融开始融入生活,当冰冷的数字落入尘世的烟火,建行生活APP便这样悄然走进了我们的生活。

此次活动依托建行生活APP平台,为受邀对公合作伙伴单位准备了“浙里烟火气 建礼来消费”百元感恩回归礼,可在美食商超、百货购物、旅游出行、电影购票等消费场景使用,携手助力经济复苏、提振消费信心。舟山分行本次活动预计总投入费用90余万元,截至11月30日,已发放消费券金额57.31万元,目前活动正加速推进中,预计12月末投放消费券金额将在65余万元。

值得一提的是,建行生活APP始终秉持“全用户”的普惠性和利他性,无论使用者是否为建行持卡人,只要手机号即可完成登陆注册,享受品质生活一站式服务。“建行生活”不仅能够提供多种生活场景服务,还可以提供办卡、理财、分期、贷款、账户查询、网点预约、数字人民币、积分抵现等金融场景服务。用户通过平台享受“金融+非金融”服务的同时,更能享受建行送出的,包括新人大礼包、限时抢券、签到有礼、组队答题、好友助力等多重福利。

此次活动受到了建行合作伙伴的高度好评,浙江海洋大学相关人员表示:“自己是第一次使用建行生活APP,通过此次活动不仅享受到了实实在在的优惠,还发现建行生活APP功能尽如此强大。”舟山建行将借助此次“浙里烟火气 建礼来消费”活动,通过“建行生活”完整的权益体系和强大的交互能力主动为政府分忧,在提振消费信心、释放消费潜力、释放市场活力等方面发挥更多公共服务和社会治理的效果。(石晨宇)