



## 消费观察

美丽从「头」开始  
假发经济崛起

本报记者 黄珠慧子

头发被称为我们的“第二张脸”，其对颜值的影响是显而易见的。近年来，随着人们越来越注重个人形象，假发已不单单是脱发群体的专属，时尚群体通过佩戴假发来追赶潮流，隔三差五地变换发型已经成了常事，色彩丰富、造型多变的假发已经成为一种时尚单品。

银发族  
爱上假发

花了数百元将头发染黑，可过不了几个月，白发就又生长出来了，这是不少银发族的烦恼。

12月13日，在市中心广场某家假发店中，市民朱女士正在选购适合自己的假发。朱女士虽年近花甲，但对自己的颜值要求还是很高，看着头顶越来越多的白发，也只能是定期前往理发店染发，在她看来这样的染发频率不仅花费不菲，对头发和身体健康也有一定的伤害，因此想买顶假发来遮盖白发。记者在店内看到，有全套假发、半套假发和局部假发片。店员在一旁介绍道：

“这些是用真头发编织的，不闷头皮，可以用好几年，平时打理起来也很方便。”一番挑选后，朱女士相中了一顶半套假发和一顶中长卷发，朱女士说：不同款式的假发可以搭配不同的服装，买几顶换着戴，一个发型就是一个心情。”

随着生活水平的提高，越来越多老年人摆脱了古板严肃的思想束缚，对新潮和时尚敢于尝试。该店员告诉记者：“老年人戴的假发款式也从以前单调的黑色和卷发，变成了酒红色、栗子黄、大波浪等新潮的发色和发式，一些当季新款发型的假发产品，经常会成为老年人热选的爆款。”

假发发片  
成时尚

不同于老年群体消费者，年轻消费者更多是通过良好的形象管理，来找对象、找工作，他们会选择购买假发发片来充当头帘或者打造高颅顶的效果。

饶城一家理发店内，就有售一款挑染假发，这种挑染假发有奶奶灰、西柚粉、亚麻金等个性十足的颜色。店员告诉记者：这种假发通常是用于女生做造型的，我们还可以根据顾客的头发长短进行修剪，性价比非常高。”店员表示，假发往耳朵后面一佩戴，不经意之间露出来，整个人瞬间就变得时尚起来了。

采访中，不少市民表示，

实体店中的假发虽然可以试戴，但是价格会偏高些，所以更倾向于网购假发。记者在线上平台搜索发现，销售火爆的除了挑染假发片，还有假马尾、假刘海、高颅顶假发等等，商品好评里多是“外观好看”“造型独特”“方便打理”等，而买家秀大多是年轻女性。市民小莹今年20岁，她特意网购了好几款假发发片，有卷曲的大马尾，也有俏皮可爱的丸子头。头发的造型可以根据当天的衣服进行搭配。”小莹说：不去理发店就能在家改变造型，而且网上购买的价格仅仅是实体店的一半。”

私人订制  
专属款

随着消费品质的不断提高，假发也变得更加舒适、美观、个性化。近日，记者在饶城多家假发店走访了解到，现在大多假发店都可以根据顾客的需求，进行订制，打造专属造型。以前戴假发像戴帽子一样，很不自然，一眼就能看出来。其实每个人的头型和脸型都是不同的，要让假发产品更好与佩戴者形成协调统一的美感，就需要进行专业的设计。”信州区江南商贸城内的一家假发店老板石先生向记者介绍：我们会先让顾客挑选好他想要的假发，然后根据他的需求进行

精细地修剪，甚至是染烫。这个过程等于是对假发造型的二次创作，让假发与佩戴者的头面更加协调，佩戴的效果更加自然、美观。”

私人订制专属款成为消费者更高的消费追求，这也促使假发产品的配套服务升级。石先生表示，只要在该店购买的假发，后续免费清洗。我们会将假发送到原厂，专业的发型师会根据每顶假发的样式，进行不同的清洗处理。”石先生建议，每天佩戴的假发，每2-3个月就要清洗一次，消费者自行清洗的时候，应尽量选择专业的假发店打理假发。

## 市民保暖上演“帽子秀”

钱雪 本报记者 蒋学华 文/图

近日，连续几轮的冷空气造访饶城，气温已降至个位数，市民寒冷体验逐步升级，寒风凛冽却“吹热了”上饶的冬日消费。

12月13日，记者走访饶城多家商场、店铺了解到，御寒产品迎来了销售旺季，尤其是各式各样的帽子占据冬季“暖经济”的C位，吸引许多年轻人购买，市民保暖上演“帽子秀”，成为寒冬里的一道独特风景。

记者在广信区吾悦广场一家饰品店售卖帽子的区域看到，挑选的顾客众多。销售经理告诉记者，10月初店里就开始大量上新帽子、围巾、手套等御寒商品了，现在正是热销的时候。尤其是最近几天大降温，周末来买帽子的顾客比上周多了不少；这些帽子都是昨天新到的款式，还没来得及拆封，打上标签，就已经被很多顾客买走了。目前，这些御寒的商品根本不愁卖，除了帽子畅销，像收银台前边的暖水袋、暖贴卖

得也很好，有很多年轻的‘上班族’特意来购买。”帽子是冬天搭配衣服不可或缺的时尚单品，不仅能御寒，还能帮助衣服增加时尚度，是“时髦精”的不二之选。”正在挑选帽子的陈女士开心地说。

信州区万达广场的一家时尚用品店内挂满各种样式的防寒商品，其中一个帽子展台上，有可爱的毛绒帽、简单时尚的毛线帽、美观易携带的贝雷帽等，令人目不暇接，不管是儿童、年轻人还是老年人，都能找到一款适合自己的帽子。一位顾客边试帽子边说，这款冬天戴的帽子时尚与经典并存，完美地保护头部免受寒冷，材质十分保暖舒适。店长告诉记者：大雪节气过后，天气越来越冷，我们店提前准备了帽子、围巾、手套三件套防寒套装，仅一个周末就可卖出100多套。后期我们还会根据销售情况及时补货，满足顾客的购买需求。”



## 直播购物令人“上头” 你会买吗?

本报记者 黄珠慧子

“3、2、1，我们上链接。”“点关注主播，领右上角红包，直播间下单，无门槛使用。”“到手只要199元，今天最后十分钟特价，机不可失，时不再来。”……随着移动互联网的迅速发展，直播行业日新月异，点开手机各大购物平台，带货主播声情并茂的解说，让消费者纷纷“激情”下单。

晚上8点，市民戴女士捧着手机，两眼紧盯屏幕，进入“备战”状态。”今晚直播，我给你们最低价79.9元，只有600份，抢完就没有。各位女孩，准备好了吗？”屏幕里主播话音刚落，戴女士就快速点击手机屏幕：“叮”一声，戴女士完成了她这个月在线上购物的第22单，化妆品、生活用品、儿童用品她都在直播间里买。“没事就点开直播间看看有啥好东西，家里的东西都在线上买的。”在戴女士看来，直播购物能够让她在任何时间、任何地点都能够购买商品，非常方便和快捷。而且直播间里的各种优惠活动和折扣，很是吸引人。

如今，直播购物不再是年轻人的天下，已经退了休的曹阿姨也是直播购物的忠实“粉丝”，整天没事就捧着手机看直播，偶尔还会向主播提问，了解产品的详细信息。曹阿姨

迷上直播购物，要从去年4月说起，当天她在某购物平台刚刚下单了一台智能电饭煲，就刷到了正在讲解智能电饭煲的直播间，她一看，直播间里智能电饭煲优惠80元，还送一套碗具，自那时起，她就经常“光顾”直播间了。“直播平台会根据我下单的产品来判断我的喜好，然后针对性地给我推送，我每次看了就忍不住买。”曹阿姨指着一箱刚买回来的番茄罐头告诉记者：我买的这种番茄罐头食用很方便，不添加任何防腐剂，可以用来煮面、炒菜、打汤。”曹阿姨的购物车里不仅有食品和厨具，还有餐厅套餐优惠券。“我买了一张小黄牛火锅券，原价300多元的四人餐现在只要158元，计划着明天一家人出去吃。”

那么直播购物买回来的商品质量如何？之前在直播间买了些车厘子，挺新鲜的，吃起来酸酸甜甜，口感不错，但就是个头没有直播间看到的大。”曹阿姨坦言，拿到手后发现虽然并没有主播说得那么完美，但因为单价不高、质量还过得去，也就不会退货。但曹阿姨表示，由于直播平台的门槛不高，商品质量参差不齐，她希望相关部门能积极完善相关法律法规和管理办法，保障消费者权益。

冰糖葫芦进商场  
花样百出身价涨

本报记者 黄珠慧子 文/图



“都说冰糖葫芦酸，酸里面它裹着甜，都说冰糖葫芦甜，可甜里面它透着那酸……”小时候，只要远远望见有人举着扎满了糖葫芦的耙子走过，就馋得口水直流，拿出零花钱买上一串，红红的山楂果配上透亮薄脆的糖壳，散发出的诱人色泽，一口咬下去酸甜可口。这两年，冰糖葫芦花样百出，一种盒装的“迷你”版冰糖葫芦进入了各大商场，相较于传统长长的一串冰糖葫芦；迷你”冰糖葫芦不仅做出来的成品漂亮，口感上也是满足了广大顾客的味蕾需求。

12月12日，记者在饶城万达广场三楼食品专区看到，冰糖葫芦摊位前的顾客络绎不绝。店铺摊位面积不大，透明的玻璃柜台里除了传统的大串冰糖葫芦外，还有各种各样的“迷你”冰糖葫芦。由于生意火爆，摊主一边售卖一边制作，只见摊主将水果清洗干净，用精致的小签子将它们串起来，再裹上刚刚熬好的糖浆，一串串“迷你”冰糖葫芦就这样“闪亮登场”。摊主热情地介绍道：山楂夹心有糯米、核桃、黑芝麻，水果有草莓、青提、圣女果等，一盒5串，可以随意搭配。”一旁正在购买的市民许女士说：这种糖葫芦挺火的，好几家商场都在卖，我特别喜欢糯米夹心的，山楂的酸爽配上糖浆的清甜，又带着糯米自身的特色，吃起来令人回味无穷。”

记者经过走访发现：“迷你”冰糖葫芦一般以2到3颗山楂或水果组合为一串，大部分商家都会推荐“论盒购买”，规定一盒糖葫芦有几串，消费者可以自行选择自己心仪的口味。一盒“迷你”冰糖葫芦一般有5串，价格19到25元不等，相较于传统的冰糖葫芦；“迷你”冰糖葫芦身价涨了不少，对此消费者褒贬不一。刚刚为孩子购买了一盒冰糖葫芦的郑女士告诉记者：大串糖葫芦孩子吃不了，小串可以一次品尝好几种口味，挺好的。”不过，也有不少消费者对这种“迷你”冰糖葫芦的价格提出质疑：一串2颗水果，5串也就十来颗，20元还是有点贵了。”

