



贵港宣传微信



贵港新闻网



贵港新闻抖音

## 年轻人与城市的双向奔赴

陆颖敏

刚刚过去的暑假，贵港不少实体店人气火爆。这阵重返实体店的风潮，不仅是消费行为的变化，更折射出年轻一代生活方式与城市商业生态的悄然转变。

曾几何时，在算法编织的信息茧房里，我们习惯了被推送、被推荐、被种草。电商的便利性、价格优势让网购成为年轻人消费的主流选择。如今，他们为何愿意重新推开通往实体店的大门？

究其原因，是消费动机的深刻变化。年轻人走进实体店，不再仅仅为了买东西，更是为了体验生活。试衣间的即时反馈、文创产品的独特设计、手作烘焙的现场香气，甚至只是店内布局带来的氛围感，都构成了屏幕无法替代的沉浸式体验。与此同时，实体空间也逐渐成为社交新场域——约朋友一起逛街、参加市集互动、在小红书推荐的店里打卡拍照……消费行为被赋予更强的社交属性和情感价值。

从更深层看，实体店的回归是对“附近”的重新发现。在即时通信让远方触手可及的今天，年轻人反而开始珍视线下的真实连接。新开的临街书店、商场里的潮玩店、转角处的咖啡小馆，这些实实在在的空间让他们重新建立起与社区、与城市的情感纽带。这种对“附近”的回归，不是怀旧，而是要在数字时代重新找回生活的现实感。

这一趋势也反向推动了本地商业的迭代升级。不少商家开始侧重打造“场景营销”，例如引入主题快闪店、推出手工DIY活动、增强店铺美学设计等，试图把卖东西的场域变成提供记忆的空间。贵港近年来涌现出的特色书店、复合型餐饮等，正是应对新消费需求的积极尝试。

值得注意的是，这股潮流也在重塑商业本质。当年轻人把实体店当作社交空间、文化场所、体验基地，而不仅仅是购物场所时，商家不得不重新思考价值创造的方式。贵港本地涌现出的众多特色店铺，正是通过打造独特的场景体验、提供情绪价值、传递美学理念，才赢得了年轻人的青睐。这意味着，未来的商业竞争将不再只是价格的竞争，还有意义和体验的竞争。

然而，要维持这股热潮的生命力，还需要更多制度性创新。商业综合体需要打破千店一面的困局，给予特色店铺更多成长空间；城市规划应当注重商业生态的多样性，为小型创意店铺提供生存土壤；商家更需要摆脱短期流量思维，真正沉下心来打造值得消费者停留的内容。

这个周日，或许就有不少年轻人又在某家店里相遇。他们选择的不仅是商品，更是一种可视、可触、可感的生活。这是年轻人与城市的双向奔赴。

◆周日时评◆

zhouri shiping

## 走出「云端」，重返实体，解码年轻人的消费新潮

文图 全媒体记者 陆颖敏



消费者在一雅书馆内翻阅书籍。

“在网上买东西‘踩雷’太多次了，还是来实体店能摸到实物、看到品质，跟朋友一起逛街也更开心。”贵港市城区一商超内，“00后”市民小李这样对记者说。

“有名侦探柯南最新的‘谷子’吗？”“有没有原神‘谷子’？”8月31日下午，贵港吾悦广场的优玖潮谷店，不少年轻人正在店内专心挑选心仪之物。这里从小卡、立牌、徽章，到手办、漫画、毛绒玩具、书籍等应有尽有，价格从10元到100元不等。

“谷子”来自英文“goods”的谐音，通常指游戏动漫等IP周边产品。与“谷子”对应，购买这些商品的行为通常被称作“吃谷”。“来店里的基本上是‘00后’的年轻人，相比于线上购买‘谷子’，线下能够进行面对面交流。”店长罗春园一边整理摆满桌子的“谷子”一边告诉记者，每逢周末，店里的顾客是工作日的两倍。这些顾客热衷“吃谷、集谷、换谷”，建立起基于拥有“吃谷”的共同兴趣爱好的社交联系。为什么年轻人爱“吃谷”？“‘谷子’是我们所热爱动漫、小说和游

“这是我内心向往的小乌托邦，在这里我可以忘记生活和工作上的烦恼，愉快地享受休闲时光。”8月31日17时许，市民潘先生在一雅书馆里结束了一天的休闲时光，并对书馆的服务予以好评。

潘先生心目中的小乌托邦位于港北区碧桂园小区临街铺面。除了氤氲的书香，书店还配套了饮品区、自习室和烧烤区，一雅书馆以“书店+咖啡+烧烤”的混搭模式，吸引了许多年轻人前来消费。

业态混搭也被称为多业态混合经营，是一种将两个及两个以上的业态集中在同一空间内的经营模式，通过提供多样化的产品和服务，满足消费者多元化的需求。

“我不喜欢在家宅着，每天下班都会约上朋友到店里喝咖啡、打游戏、撸猫。”市城区民生路猫布鲤咖啡店，和朋友一起在店内喝咖啡的市民陈先生，到店游玩已经成为他生活中的一种休闲方式。

“只要提供的商品和服务质量好，顾客也就自然而然地来了。”咖啡店店长庞永发告诉记者，如何满足消费者喝咖啡、会朋友等多样化需求，是实体店吸引消费者的核心。

围绕吸引提升消费者逛店体验，庞永发下了功夫，将咖啡店打造成“咖啡+宠物+创意打卡空间”的综合体店铺，还举办音乐会、桌游互动和职业交流等多元化社交活动，吸引了不少年轻消费者，单日最高峰时段人流量达100多人。

9月3日19时40分，到市城区荷城路的山姆优选店的顾客逐渐多了起来。“这是我第三次来山姆，我更喜欢和家人一起逛商场。”短短15分钟内，李女士的购物车已经装满。她说，相比于线上购物，实体店有诸多优势，一是即买即得，二是不需要支付运费，三是可以现场验货，查看商品是否有瑕疵。

“准备开学了，爸爸妈妈答应给我买新手机和电脑。”9月4日，贵港客世界广场的小米之家专卖店，18岁准大学生小雪正在试机。“我对电子产品了解不多，更愿意来店里，现场了解。”体验后，小雪挑选了一款心仪的手机和一台电脑。

晚上，小米之家店内顾客逐渐增多。在导购员的指引下，许多年轻人在体验智能家居屏、智能家居等产品。“先体验最新款的电脑、

曾几何时，网购是年轻一代的绝对主场。如今在贵港，越来越多的年轻人选择走出“云端”，重回实体店，拥抱真实生活。他们不仅仅满足于便捷的比价与送货上门，更渴望沉浸式

为情绪价值买单成消费趋势

戏角色的实体化，能够提供情绪价值，买到自己喜欢的角色的‘谷子’，心里感觉很满足、很幸福。”25岁的资深“吃谷”爱好者刘女士告诉记者，“吃谷”就像是一种仪式感，每次消费仿佛又回到看动漫和玩游戏时的欢乐时光，尤其是集齐成套的产品后会很有成就感。

刘女士自高中时代就喜欢上了“吃谷”，平均每月“吃谷”一次，单次消费不超过30元。工作后有了自己独立支配的资金，她“吃谷”频率上升为每周一次，最高单次消费100多元。“工作压力大的时候，我都会来逛‘谷子’店，买一些海报、小卡或盲盒等，能让自己舒缓一下压力，放松心情。”刘女士说。

像刘女士一样，16岁高中生覃献英也是“谷子”爱好者。他拥有100多件不同动漫和游戏角色的“谷子”，是同龄“吃谷”爱好者中的“谷子”大户。“我想要的‘谷子’终于上货了，这趟没白来。”商品架前，覃献英手上拿着两个原神的

“书店+咖啡+烧烤”混搭风掀起消费新浪潮

从2021年4月正式挂牌营业开始，一雅书馆已走过4年的时光。一开始，书店凭借“书店+咖啡”运营模式和复古的文艺氛围在网络上小范围走红，后因市场冲击，一度陷入困境。今年4月，书馆老板廖珮西决定向多元化、综合体发展。

“我们希望客人在这里不只停留一杯咖啡的时间，而是有多元化的体验和精神上的满足。”廖珮西说，书馆在“书店+咖啡”的模式上，新增了烧烤业态。每天10:00至19:00为嘈杂状态，客人可以在一楼开阔的环境内阅读、聊天、品尝本店特色咖啡饮品，也可以在二楼的安静区自习。19:00至22:00则切换成微醺模式，客人可以跟朋友在店内品尝烧烤、喝酒畅聊，“业态混搭”带来的多元化体验成为年轻人

服务多样的实体店成为年轻人游逛的首选地

平板和手机，再试试各种新出的小配件和家居用品，每次来我都能逛很久。”“95后”市民高先生是小米之家的常客。他说：“线下服务细致入微的感觉和带来的愉悦是我选择实体店的主要原因。”



8月31日，两名年轻人在潮玩店选购“谷子”。