



随着气温不断降低，火锅餐饮、保暖衣物、取暖器材等成为热销品。吃一顿火锅、买一件冬装，已成为不少市民过冬的“仪式感”。“暖经济”的持续升温，为冬季消费市场注入了蓬勃的活力。 ■融媒体记者 储君

「暖经济」激发消费市场新活力

火锅店里人头攒动，羽绒服、取暖器成抢手货……

●暖心又暖胃 火锅店里人气旺

冬天的食物总是与温暖紧密相连。随着气温的降低，火锅店开始热闹起来。室外寒风凛冽，店内暖意融融，火锅的氤氲热气，升腾出了不可小觑的消费力。

近日的一天傍晚，记者在淮安区一家火锅店看到，尽管是工作日，但店内上座率已接近50%。晚上7点左右，上座率接近90%。

“最近几乎每天都是这样，等到周末，中午和晚上的饭点还需要排队，有时甚至需要排队半个小时。天气越冷人越多。”该店工作人员告诉记者，进入11月份后，前来就餐的

消费者明显增多。

火锅生意的“旺”不只体现在餐饮门店，记者近日走访市内多家商超后发现，火锅食材、火锅底料、火锅蘸料等商品也开始走俏，羊肉卷、肥牛卷、各类丸子等火锅食材的备货量明显增加。

“冬天与火锅简直是绝配，每天下班后，跟家人一起吃一顿火锅，暖心又暖胃。”市民邹先生告诉记者，进入冬季，他家每周都会吃一两次火锅，全家人都吃得很开心。“除了方便快捷之外，这也算是过冬的‘仪式感’吧。”他笑着说。

●保暖服饰热销 时尚与温暖并存

受到消费者追捧的不仅有火锅，还有以羽绒服为代表的保暖服饰。记者近日走访了市区多家大型商场后发现，各家品牌服装店都将新款冬装摆放在店内的醒目位置。为吸引消费者，不少商家除了打出“远红外自发热”“石墨烯保暖材料”“鹅绒锁温层”等“特色牌”之外，还推出了各种联名款，让人眼前一亮。某品牌羽绒服专卖店的工作人员告诉记者，大部分新款冬装在9月底10月初已经上市，“双11”期间已经有不少消费者趁着打折优惠选购了心仪的商品。随着最近气温下降，冬装又迎来了一波销售高峰。除了羽绒服外，围巾、手套、耳暖等

御寒配饰也成为热销商品。有市民说，这些配饰不仅保暖效果好，还能增添时尚感。

根据淘宝天猫联合墨迹天气发布的《天猫“双11”年轻人降温保暖图鉴》，今年“双11”期间，千元以上羽绒服成交额同比增长超30%，千元以上雪地靴成交额同比增长50%。此外，羽绒内胆搜索量同比增长超104%，鲨鱼裤品类成交额同比增长24%。根据京东发布的“双11”数据，羽绒服、冲锋衣、保暖内衣、羊绒衫等品类成交额同比翻倍，儿童羽绒服、儿童雪地靴品类成交额同比翻倍，超过300个品牌的保暖配饰成交额翻倍。

●智能取暖设备受欢迎 购买和使用有讲究

寒冷的冬日，有谁能拒绝电暖器送来的温暖呢？记者近日走访发现，在各家电器卖场内，“小太阳”、电油汀、暖风机等取暖电器琳琅满目，那些具有智能控温、定时功能和安全防护设计的取暖电器成为抢手货。“天气一下子就冷了，供暖之前的这段日子特别难熬。”家住淮安生态文旅区的张女士说，有时家里只有她一个人，开空调感觉比较浪费，但低温又实在难熬，所以她就想买一款电暖器应急。某卖场销售人员告诉记者，每年这个时候都是取暖电器的销售旺季，大家选择产品时普遍更注重安全性和经济性。“一般来说，家用取暖器的功率范围在800瓦至2000瓦之间。小功率的取暖器适合在小空间内使用，比如次卧、书房等；而大功率的取暖器则适用于客厅、主卧等较大空间。消费

者可根据自己的实际需要来选择。”该销售人员说。

记者在淘宝APP中搜索“取暖器”，相关商品信息足有100页，不仅涵盖了石英管、远红外、石墨烯、油汀式、铝片式、陶瓷、电热丝等多种加热方式，还有遥控、APP、语音、触摸、按键等多种控制方式。其中，排名前五的商品销量均在1万台以上，而具备APP、语音等智能功能的取暖器更受消费者的欢迎。

专业人士提醒各位消费者，购买取暖产品时要增强安全意识，选择正规商场专柜或品牌官方授权的网络平台购买，以免买到“三无”产品。此外，多地消防部门提醒，冬季是火灾高发期，取暖设备应与易燃物保持一定距离，离开或停电时应及时切断电源，谨防因取暖设备使用不慎而引发火灾。