

电商平台上,年轻女性成为保健品消费主 力军;中医医院里,百合红枣八宝饭、姜黄肉桂 奶茶等"国潮养生品"广受年轻人欢迎;日常生 活中,各类补剂成为许多年轻人"第四餐"…… 相关研究报告显示,2023年我国保健食品消 费人群中,25岁至40岁占比达39%,超过了 51岁以上群体31%的比重。

年轻人缘何涌入健康养生市场? 养生"新 势力"又会激发哪些康养消费新活力?记者进 行了调查。

年轻人掀起"养生热" 市场前景看好

透明的塑料袋子里,7个药片整齐排列。 "紫色片剂是蓝莓提取物,能够补充眼部营养; 软胶囊包含乳化型DHA和羟基酪醇,激活大 脑提升工作效率……"31岁的天津女职员李 彤如数家珍,"这都是搭配好的,一天一包随餐 吃,不容易忘,也很方便。"

随着健康经济、颜值经济兴起,越来越多年 轻人尤其是女性消费者成为健康养生品的忠实 消费者。《2024女性营养健康食品618消费洞察 报告》显示,近5年淘宝天猫和京东平台女性营 养健康食品的线上市场年均复合增长率高达 15.5%,主要客群为"85后"已婚已育用户。

随着中医文化的广泛传播,"国潮养生"成 为年轻人日常康养的新选择。

今年夏天,不仅晒背和三伏贴在年轻人中 间"火"起来,"中医馆打败奶茶店"也冲上了微 博热搜。针对年轻人的喜好,不少中药房推出 特调的奶茶和酸梅汤,有的还搭配上药膳。山 东省中医院均价2元一副的"中药代茶饮"方 剂,线上线下日均开方超3000副;浙江省中医 院因"1元酸梅汤"线上订单过多服务器崩溃, 通过微博在线"求饶"

成都市第一人民医院针对不同节气分别 研发推出了特色中药药膳。"其中一款姜黄肉 桂奶茶销售很火爆。"该院临床营养科副主任 刘言说,"特色中药药膳非常受欢迎,年轻人也 很喜欢。

健康养生消费者的年轻化趋势,推动保健

华盤人养生"新势力"崛起

打开康养消费新空间

年"专属,年轻人为何纷纷加入"养生局"?

"《'健康中国2030'规划纲要》等系列政 策促进了全民健康意识的提升,年轻人对自己 的身体状况有了更多、更为科学的关注。"中国 社会科学院食品药品产业发展与监管研究中 心主任张永建说,教育生活水平提升、科学健 康信息获取更方便,以及慢性疾病低龄化案例 的警示等,让越来越多年轻人更加注重健康方 面的自我管理。

国家统计局数据显示,2023年我国人均 医疗保健消费2460元,同比增长16%。《2023 中国新消费趋势白皮书》显示,超四成"00后" 购买过功能性保健食品或保健仪器,三分之一 的"00后""95后"购买过营养补剂。

随着年轻人康养消费不断升级,健康产业 的头部品牌和新兴企业都在加大产品研发,在 消费者服务上下功夫,从供给侧为年轻人提供 多元化、高质量的产品和服务。

拜耳医药保健有限公司亚太跨境电商及 中国境内电商副总裁万妍婧介绍,年轻人生活 忙碌,"零食化""轻量化"成为年轻人选择健康 养生品的重要方向。对此,安琪纽特、汤臣倍 健等品牌都在加快布局,功能性食品品牌"美 那有"推出的富铁软糖、叶黄素酯软糖等产品, 受到年轻人普遍欢迎。

供需有效互动激发年轻人康养消费的 同时,各类社交媒体、短视频对养生话题的 广泛传播,也助推年轻人康养消费渐成风 潮。西南财经大学消费经济研究中心副主 任叶胥说,年轻人喜欢追求时尚和个性化, 有时候可能仅仅是为了追逐一个热点就去 排队打卡。

规范行业发展 以高质量助推"产业旺"

当前,年轻人康养消费需求旺盛,市场蓬 勃发展,但行业相关标准仍需进一步完善,监 管也需不断加强

中国消费者协会不久前发布的《健康产业 消费趋势发展报告》指出,健康产业中仍存在 一些为了追求短期利益,采取不正当竞争手

段,侵犯消费者合法权益,扰乱市场秩序,损伤 消费者信心的产业发展"蠹虫"。

该报告建议,建立完善质量管理体系,严 守产品质量安全底线。从原材料采购到成品 出厂,均应经过严格的检验检疫程序。利用现 代科技手段不断改进生产工艺,提高产品质 量,确保消费安全,不断向消费者提供高质量 产品和高品质服务。

在万妍婧看来,年轻"专业消费者""成分 党"的不断增加,对行业提出了更高的要求。 "许多年轻人不仅会从社交媒体上获取保健食 品成分信息,还会查权威期刊论文,并十分关 注服用保健食品后身体指标的改善。"万妍婧 说,"这就要求企业必须生产出更多更有竞争 力的产品。"

"年轻人'花式'养生涉及的产品和服务种 类繁多,在快速发展的过程中必须加强行业监 管,不要让康养消费新场景变成消费'新陷 阱'。"叶胥表示,企业针对年轻人康养需求开 展产品和服务创新的同时,监管部门也要持续 发力,督促企业严守产品质量安全底线、不做 虚假宣传、不夸大产品效果、不误导消费者,营 造诚实守信的消费环境。

多位业内人士分析,行业规范化程度和准 入门槛进一步提高,将对康养行业的长期发展 和竞争格局产生积极影响,有助于相关产业做 据新华社 大做强。

养生经济悄悄"傍"上年轻人

下班后去推拿、拔罐,逛街时喝一杯"养 生茶饮",晨起打一段八段锦……随着年轻 人消费习惯和社会观念的转变,国潮派的养 生时尚悄然"傍"上了年轻人。 据预测,2024年中国大健康产业整体营

品行业向上发展。市场机构艾媒咨询的报告

指出,中国保健品市场规模近五年来一直保持

需求升级、供给提质激发年轻人康

在传统观念中,"康养"一词似乎是"中老

稳步增长,预计2027年有望达到4237亿元。

养消费活力

收将达9万亿元。年轻人对身体健康的重 视,促进了大健康产业的发展。养生保健已 经成为年轻人的一种生活方式,养生经济正 在加速崛起。

带着中药香的茶饮成"新宠"

喝腻了奶茶、咖啡的年轻人,如今改到 养生茶饮店里相会了。

昨天下午,记者走进位于天元区滨江南 路的"未止饮品店",扑面而来的就是一股浓 郁的中草药香。

与时下流行的饮料店、茶馆相比,这家 门店装修风格更具传统特色,木饰搭配中药 箱柜,摆着中式桌椅,墙画和装饰品也是店 主自己用中药材制作的,显得古色古香。

店内产品以现煮的中药茶饮为主,比如 用菊花、决明子、金银花、枸杞、黄芪制作的 "熬夜元气茶",适合习惯晚睡的年轻人;而 用具有理气消食功效的山楂等制作的"消食 茶",有助改善积食、消化不良等情况,这类 茶饮的售价在19—21元不等。

看似普通的一款中式茶饮,展示的是中 医传统养生文化,也因此吸引了不少爱尝鲜 的年轻人来探店。

"以前觉得保温杯里泡枸杞太老派了,

现在我也会研究各类养生茶饮,加入养生军 团。"今年30岁的张佩曾是狂热的奶茶爱好 者,直到体检查出高血糖,只得戒断并寻找 替代品。在她看来,这类中药茶饮店在装修 风格上有自己独特的审美,适合年轻人打卡 拍照。从味道方面来说,饮品中淡淡的草药 香和清爽的口感,不仅润喉,喝下去也不会 产生健康等方面的心理负担。

有商业分析认为,"健康牌"已成为茶饮 赛道的新风向。

《2023中国新消费趋势白皮书》显示,在 "00后"的保健相关消费中,养生茶、花草茶

"现在大家的养生意识高了,年轻人对中医 药、传统文化也更加热衷,我们也希望通过这种 方式向更多人普及中医药文化。"该门店负责人 澜澜介绍,目前他们还根据顾客的需求,推出了 中草药养生茶饮包等产品,此外还开发了冥想 打坐等公益课程,增加消费者粘性。

年轻人在养生理疗馆"扎堆"

"90后"小李是一名媒体行业从业者,因 为长期伏案久坐,时不时会觉得肩颈酸痛, 身体也感到异常疲惫。

此前小李并没有养生意识,直到去年接 触到中式头疗,"没想到直接在店里睡过去 了,这才发现自己实在是太疲惫。"

自此,小李仿佛找到了放松的法门,一 旦因忙碌觉得头昏脑涨、精神疲惫,就赶赴 头疗养生馆舒缓一下,此后又逐步扩展到肩 颈放松、全身推拿等。

《2023职场青年健康状况图鉴》显示,久 坐、加班、熬夜是不少职场青年的工作"三件 套",还有超半数受访者饱受失眠、颈椎病、 视力问题等困扰,这也让年轻人对"亚健康" 问题越来越重视。

记者在互联网电商平台上搜索发现,本地 不少中医理疗养生服务套餐的销量都不低。 比如株洲人熟知的"黄程保健",电商平台显示 其中式按摩项目年销售量超过7000单,其余 综合调理等项目的年销售量也有几百上千单。 值得注意的是,随着理疗养生在年轻群体

里火了,越来越多更契合年轻人审美的"新中 式"养生馆也在本地涌现。和传统的中式理疗 馆不同,这些主打年轻化的养生场馆,环境更 为轻松,为消费者提供餐饮、观影等体验服务, 价格也更亲民,倡导休闲体验而非疗程疗效。

"和朋友约着逛街,不如找个理疗馆放 松一下。"正在读大学的刘瑞,就是这类理疗 馆的爱好者之一。她观察发现,去足疗推拿 店早已成为身边很多同学朋友的一种潮流, 花几十上百元泡脚、推拿,吃点小吃,看看影 片,也是一种休闲放松的生活方式。

八段锦带火"慢健身"

"健身气功八段锦,预备式,左脚开步 ……"伴随着轻柔的配乐,"90后"上班族何 丽深吸一口气,缓缓抬脚,认真练习每个动 作。十来分钟后,感觉身心得到了放松。

相比到健身房跑步、锻炼,或者太极拳 五禽戏等功法,八段锦很适合零基础上手 相对轻量化的运动形式也吸引了不少有"健 康焦虑"的年轻人。

"最初练习八段锦还有点不好意思,没 想到很多同龄人感兴趣。"何丽说,最初她是 在网上看到八段锦教学视频,跟练之后很感 兴趣。为了获得更好的教学体验,她曾去参 加株洲本地的八段锦公益课,没想到偶遇了 几名同龄人,大家还组建了互联网交流群。

记者在互联网平台上搜索"株洲八段 锦",发现本地一些专业教师、协会都会不定 期开展相关的公益授课,也有一些商家注意 到这一小众赛道,策划组织了专业活动,吸 引年青群体加入。

"我们和本地的专业教师、中医药服务 机构合作,开展八段锦功法教学、中医药知 识科普等系列课程。"本地一名线下活动策 划师告诉记者,这类活动的目标客户之一就 是对传统国学文化感兴趣的年青群体,今年 以来,这项服务还进一步拓展了客户群体, 比如企业团建、家庭活动等等。

谨慎敲击 制止网络暴力

珠江网



