拒绝花哨实用至上 舍得为喜欢和怀旧买单

当文创市场遇上"银发经

被视为"年轻人专属"的文创市场,正迎来老年群体的强势入局。"拒绝花哨""实用至上",追求生活趣味与文化内涵,老 年消费者对文创产品的诉求,为文创市场注入了银发活力。

专家分析指出,在老龄化社会背景下,开发老年文创产品需兼顾文化传承与老年人的身心需求,既保留文化内涵,又提 升产品的实用性,以俘获老年人的心。



游客在敦煌书局选购文创产品。



福建泉州蟳埔村,一名参观者在拍摄簪花造型冰箱贴。

新华社发

爱怀旧 文创承载旧时记忆

69岁的王阿姨最近刚和朋 友从山西旅游归来。她向记者展 示了此行购入的云冈石窟龙纹、 莲花纹黑荼双色围巾,纹饰古韵 十足,"本来没计划买东西,闺女 也说网上都能买,但这条围巾能 当披肩,这个季节正好用,还带着 云冈的特色,就买了"。她还为练 书法的老伴添置了一方澄泥砚 台,"我们不懂'文创',旅游也很 节省,但碰到实用好看、价格合适 的,也会买一两件留个纪念"。

家住朝阳区首开畅心园的张 大爷是文创爱好者,路过文创店 总会进去逛一逛,"现在文创产品 做得挺丰富,这几年出去旅游,扇 子、手串、瓷器都买过,有些买来 自己用,有些送给亲戚朋友"。张 大爷坦言,自己看得多买得少, "东西太多买不过来,真要选,还 是先看性价比和实用性"。

记者走访发现,绝大多数中 老年人选购文创产品时不慕花 哨,"实用性"与"情感联结"是两 大核心诉求。一些年轻人也表 示,牛角按摩梳、木质经络拍打 棒、艾草锤等健康养生类文创最 受长辈喜欢,"父母旅游会带回 来,我们出差也会买给他们,实用 又贴合需求"。

张女士则分享了父亲的怀旧 偏好:去年,她去天津古文化街游 玩,看到有售卖鸟笼造型的木雕

小摆件就给父亲买了一个,"我家 以前住平房时养过鸟,搬楼房后 便没了条件。父亲拿到'小鸟笼' 赶紧挂在了家里盆栽的花枝上, 看得出来很喜欢。"以前在朝阳公 园书市上,老爷子还买过一套中 国邮政二八大杠自行车模型,"他 在家里摆弄时还念叨,'以前邮递 员走街串巷都骑这个,现在看不 到了'。"

新华社发

追潮流 更多老人爱上冰箱贴

"十一"假期前夕,地坛公园 书市热闹启幕,线装古籍与现代 畅销书错落摆放,文创摊位更是 琳琅满目--个性图文帆布包、 造型各异的冰箱贴、复古公交车 积木、非遗香包与刺绣……这些 文创产品不仅吸引着年轻人,更 有不少中老年人驻足。

"冰箱贴20元一个,您尽管 挑!"专卖冰箱贴的摊位前,68岁 的退休教师张阿姨和周围的年轻 人一起,认真挑选着心仪的款 式。近来,凤冠霞帔主题冰箱贴 成了爆款,摊位上整齐码放着六 七款不同样式的"凤冠"。"这是孝 端皇后的,那是孝靖皇后的,还有 穆桂英款! 您看这上面是十二龙 九凤,那上面是九龙九凤……"在 张阿姨的不断问询下,老板一一 做着讲解。张阿姨拿着凤冠认真 研究,最终挑中了"十二龙九凤 款",满足地收入囊中。

张阿姨告诉记者,冰箱贴是

遗失声明湖北智筑阁建筑工程有限 公司变更后的公司名称湖北俯首建 致、卫程有限公司(91420113MAE DHRBW2U),遗失财务章、公章、湖北车天使汽车服务有限公司

会,审议已通过公司办理公司地址变

买给自己的,"我也是受孩子影 响,孩子家的冰箱上贴得满满当 当,我看着也喜欢。"在年轻人的 熏陶下,久而久之,张阿姨自己出 门旅游时见到好看的冰箱贴也会 买上一两个,"挺有意义的,看到 就想起去过的地方。"

秦先生也在这个摊位前挑 选冰箱贴。他坦言,父母以前出 门旅游偏爱带土特产、零食这类 伴手礼,近几年有了新变化。"大 概是受我影响,他们现在也会带 冰箱贴回来,比如老君山的山顶 建筑冰箱贴、长白山的天池冰箱 贴……都带有地标图案。"秦先生 的父母总念叨"看着这些,就能想 起走过的路"。

非遗手工香囊摊位前,同样 有老年消费者驻足赏玩。锦鲤造 型的香囊色彩喜庆,红蓝撞色尽 显传统韵味,凑近便能闻到浓郁 的药香,提神又舒心。摊位上还 有非遗工艺制作的桌布、茶巾,价 格从几十元到二三百元不等。-位阿姨正逐件翻看,她说:"这些 样式很配家里的中式装修,看着 就雅致。"

据记者观察,如今,一部分老 年人已跳出商品的"实用性"需 求,主动追寻生活趣味和文化内 涵。兼顾文化与实用属性的文 创,更能打动他们的心。

最新趋势 一款文创连接两代人

人民文学出版社文创部主任 邝芮告诉记者,市场数据显示,45 岁以下消费者仍占据文创消费群 体的70%至80%。中老年群体 虽非当前消费主力,但随着文创

品类的不断丰富,其消费需求已 呈现持续增长态势。

这一趋势在今年北京地坛书 市期间尤为明显,部分文创产品 意外收获了老年群体的青睐-人民文学出版社的摊位上,一款 正反印着"思想包袱""文学包袱" 的单肩背包,以"满赠限量"形式 推出,成为书市中最"出圈"的单 品,这款背包不仅受到年轻人的 追捧,也吸引了不少老年人。

类似"跨年龄"消费还体现在 "鲁迅系列·大先生的毛背心" 上——上海书展期间该款产品火 上热搜,主力购买者虽然是年轻 人,但多用来赠送父母;还有部分 中老年读者、人文社的中老年作 者,也对其青睐有加。"还有我们 的新年对联礼盒,同样是'年轻人 买、父母用',成为连接两代人的 情感纽带。"邝芮说。

谈及未来方向,邝芮表示将 布局养生类文创,计划开发艾草 锤等产品,"养生需求覆盖年轻人 与中老年人,年轻子女也愿意为 父母购买这类产品,能自然触达 老年使用者,让文创产品进一步 满足更多年龄层的需求。"

北京工美集团文化创意分公 司副经理王茜表示,年轻人更愿 意为兴趣价值买单,注重产品带 来的情绪共鸣与社交属性,像景 区的文创冰棍、主题冰箱贴等;老 年人则更关注产品的实用性与保 值性,比如马克杯、帽子、丝巾等 产品的购买者中,年龄偏大者占 比更高。此外,年长消费者更看 重文创产品的材质工艺,具有保 值属性或附带保健功能的产品更 吸引他们。 据北京晚报

声明公告 ﷺ 13164692093

遗失声明武汉驿路通投资合伙企业 遗失声明武汉欣建晨功商贸有限公 (有限合伙)遗失财务专用章一枚,编 遗失公章、财务专用章、合同专用 号无,声明作废。

华市场管理有限公司门面押金收据, 要据号:3655196,金额:5千元。 声 更事宜。公司联系人:叶小红,联系电