

D 产前后买买买 宝宝变身“行走的碎钞机”

对于热衷“剁手”的女人而言,生孩子给了她们一个名正言顺买买买的机会。

“待产包里有什么”“二胎妈妈的待产包分享心得”“别冤枉钱了,二胎宝妈吐血整理的待产包”……最近,孕产期临近的准妈妈朱晨红在为生产做最后的准备。她发现各类母婴APP就像能读懂她的心似的,总是精准地将此类推送发给她面前。

在朱晨红的书房,大大小小的母婴用品高高低低的堆叠着,将本就不大的房间“淹没”。“这是宝宝的浴盆、毛巾、奶瓶,那个是它的包被、小衣服、尿不湿。”说着,朱晨红挑出一间蓝色的和尚服兴奋地向记者展示道,“嘻嘻,这个衣服是不是特别可爱。”

除了即将出生的宝宝的用品,朱晨红也给自己在网上“淘”了不少东西:月子服、哺乳内衣、产褥垫、电动吸奶器等。其中最贵的是一件日本进口的塑身衣套装,一套大概1000元。

“买这些东西,七七八八加起来花了5000多元吧,如果算上孕期的燕窝,那就要上万了。”朱晨红偷偷笑道,“我妈总爱说我乱花钱,可是现在的人不比以前,有条件为什么不给自己买最好的呢?”

今年6月,29岁的刘芊芊诞下一个可爱的男婴。在她看来,朱晨红的经历只是一个开始,“等生完才知道为什么有人说小孩是‘人形碎钞机’。”

刘芊芊给记者算了笔账,“尿不湿一片4块钱,一天要用5片,奶粉408块一罐,一个月要4罐,婴儿推车一台1999元,安全座椅2000元,这还没算上给宝宝打疫苗、带宝宝出去玩的费用。”

宝宝出生不久,刘芊芊家还添置了一台婴儿洗衣机。“其实在要不要买宝宝专用洗衣机的问题上,我和老公也发生过争执,当时我们的想法如果是生出来是女孩就买一台,毕竟女儿的喂养还是娇贵一些。”但儿子出生后,担心他感染大人衣物上的真菌,刘芊芊最终还是下决心给他准备一台专用洗衣机。

记者在京东网上浏览发现,母婴洗衣机成为各品牌家电的新卖点,某品牌价值899元的婴儿洗衣机在京东上销量达95万台。“能否加热消毒”“是否可与其他洗衣机并行使用”成为网友问答题区提得最多的问题。

据前瞻产业研究院发布的《2018-2023年中国母婴电商行业市场前景预测与投资战略规划分析报告》显示,母婴电商交易规模在2014年、2015年分别实现了111.4%、98.3%的快速增长。随着2016年1月1日起全面二胎的正式实施,到2017年,母婴电商行业市场交易规模达到6376亿元,同比增长27.3%。另据儿童产业研究中心预计,2018年中国母婴行业市场交易规模达到30万亿元,未来10年将保持20%-30%的高增长率。

置办豪华待产包、住3万元月子中心、上300元一节的产后恢复私教课……

新生代辣妈 催热“产后经济”

株洲日报记者 任远

核心阅读

“4个月花费6万元。”新晋辣妈伍洁计算近期家庭支出时,被眼前的数字吓了一跳,“没想到,生个小孩竟然这么‘烧钱’。”

相比之下,刚生产完不久的王晨宇对产后花销就淡定许多:“女人一辈子就生产一两次,当然要对自己好一点。”

俗话说,女人和孩子的钱最好赚。站在伍洁和王晨宇身后的,正是这样一个庞大的产后母婴市场。

数据显示,我国每年有近2000万新妈妈和新生儿,每位母亲从孕育、生产到后期康复、喂养,每个环节背后都蕴藏巨大消费潜力。尤其随着80后、90后进入生育高峰,与前辈们迥异的消费观念和生活态度,让产后经济蓬勃发展。

在株洲,一条围绕孕育生产的经济链条已初步成型。

新手妈妈带宝宝买买买。任远/摄



A

好月嫂靠抢 提前半年预订

9月的株洲气温依然居高不下。烈日下,28岁的准妈妈谭露挺着8个多月的孕肚,从单位请假去面试月嫂。“要请到合适的月嫂不容易,总要亲自见一面才放心。”谭露坦言,在找月嫂公司前,她找了好几个已为人母的朋友,请她们推荐合适的月嫂,“可没想到,好的月嫂档期早都定好了,有些已约到明年3月。”

刚生产完两个月的周齐心也有相同经历。“我在怀孕4个月的时候就找月嫂,前期也咨询了几个朋友,但他们推荐的月嫂档期大多满了,后来好不容易约到一名金牌月嫂,当即交了1000元定金。”

周齐心说,对于月嫂这件事,家里人曾有争议。“我妈认为她有带娃经验,没有必要花几千上万元请个月嫂,但我一方面担心老人家年纪大了,身体扛不住,另一方面也觉得老一辈的养育方式早已跟不上时代步伐。”最后,还是周齐心老公拍板,决定请一名月嫂。

事后,周齐心对当初的决定十分庆幸。“月嫂来之前,我和老公面对宝宝的哭闹两眼一抹黑,完全不知道该怎么下手,不仅将宝宝的尿不湿穿反了,还把他弄得浑身湿透。”月嫂的到来就像“救命稻草”,“只见她熟练地帮宝宝换好衣服和尿不湿,又用勺子一口一口给宝宝喂奶,原本哭闹不已的宝宝瞬间安静下来。”

周齐心请的月嫂是这家公司的金牌月嫂,26天收费9000元,价格虽然比一般月嫂要贵一些,但胜在经验丰富,做事细致,“最重要的是对宝宝有爱心,多花点钱也值得。”

全面二孩政策放开,月嫂的价格也随之攀升。记者走访全市多个月嫂中介机构发现,市面上的月嫂按等级划分,从业时间越长,持证数量越多,客户评价越好,其等级就越高,价格也愈贵。5年前,一名金牌月嫂的价格在3000元左右,而现在涨至8000元甚至上万元。“即便如此,一些经验丰富的、口碑良好的月嫂依然一位难求,很多提前大半年就预定好了。”一月嫂中介机构负责人表示。

该负责人还表示,月嫂工资高不无道理,她们的工作量大、精神负担也重。月嫂不仅要给孕妇做专业的哺乳护理、伤口护理、月子餐等,还要给婴儿做抚触、观察黄疸、判断吐奶、大便等情况,一天当中基本没有空闲时间,甚至晚上也要衣不解带地照顾婴儿,牺牲了大量睡眠时间。

B

逃离婆媳矛盾 花钱舒心坐月子

“月子中心的藤藤手工课,下午花了两个半小时做出来的仿真花。”不久前,新晋妈妈赵女士在朋友圈中晒出照片。翻看她的朋友圈,类似晒照还有不少,做甜品、学插花,都是月子中心组织的活动。

“大宝出生后没有请月嫂,也没住月子中心,只把公婆接来照顾,可麻烦不断。”赵女士坦言,由于育儿观念不同,她与婆婆之间经常发生摩擦,让她上下午心烦不已。“这次选择来月子中心,就是看中这里衣食住行都有专业人员负责,无需操心。”

赵女士所在的月子中心坐落在湘江边,房间里厨房、浴室、卧室一应俱全,设施完善,除了有照顾产妇和婴儿的护士,还有专人负责做饭、打扫,产妇可以心无旁骛地休息。“宝宝每天洗澡听音乐,月子中心还会为产妇提供瑜伽、汗蒸等产后恢复训练,这些都是在家里没办法做到的。”

产妇的餐饮也是精心搭配,“每天6顿,除了正常早中晚餐,上午、下午和晚上也会配送蛋饺、水果、果汁、醃糟等餐点。”赵女士说,由于餐饮搭配

合理,一个月下来,她的体重迅速下降,身材得到恢复。

当然,相比普通月嫂,月子中心的价格要昂贵不少。记者调查发现,我市多数月子中心一个月的价格在3万元左右,最贵的可达到一个月十余万元。

“在北上广等大城市,月子中心已渐成风气。但在株洲,它还属于新鲜事物,愿意花费大价钱来坐月的妈妈只占10%左右。”湖南雅安母婴健康服务中心董事长介绍,这其中,二胎妈妈的入住意愿又相对高一些,一方面是有了大宝,家中环境相对吵闹,产妇难以静心修养;另一方面,二胎妈妈有坐月子经验,知晓在家坐月的诸多麻烦,因此更倾向于来月子中心。

来自2018中国国际高端医疗服务峰会数据显示,目前我国月子市场发展非常迅速,内地月子中心目前超过4000家。不过市场集中度低,行业处于起步阶段,相对于庞大的需求来说,供给还明显不足。其中二线及以下城市渗透率甚至不足3%,这与成熟市场60%的渗透率相距甚远。

C

产后恢复大潮 爱美的90后是主力军

“上得了厅堂,下得了厨房,生完娃也不做黄面婆。”电视里,漂亮女明星生完孩子,迅速恢复玲珑曲线,让不少新生代妈妈羡慕不已。在她们众多健身房,针对产后恢复的私教课程受到年轻妈妈青睐。

9月8日,动力港概念健身房,30岁的年轻妈妈许思思在教练的引导下,对着镜子拉伸、踢腿、开合跳……没一会儿,汗水便浸湿全身。

怀孕十月,许思思的体重从106斤飙升至141斤。去年9月生下宝宝后,她的体重依然徘徊在130斤左右。哺乳期间,为了保证有充足的奶水和营养,她不敢随便节食。原本爱美的她看着镜子里这个体型走样、面部的状态“陌生”人,一度有些抑郁。

断奶后,许思思立马给自己报了20节私教课,开启瘦身模式。

“价格不便宜,一节课要300多元,关键要坚持。”徐思思表示,严格按照教练给她制定了专门的产后恢复课程后,不到1个月,她的体重便下降4斤,“科学的健身减肥会让身材更加紧致,身边亲友都说,我现在的状态反倒比生产前更好了。”

“产后一年内,身材恢复效果最好。”我市一健身机构私人教练介绍,此时女性体内脂肪还处于游离状态,未形成包裹状的难减脂肪,且这段时间减肥,皮肤的弹性修复难度会较小。

年轻女性对美丽的追求,也让各类产后修复机构在我市如雨后春笋般冒出。

“盆底肌修复和腹直肌修复是产

后修复的基础项目。”位于中心医院旁的同仁医馆仁爱产康负责人邹女士介绍,盆底肌附着在人的骨盆上,负责托起子宫、直肠、膀胱等脏器。随着孕期胎儿不断长大,孕妈妈的盆底肌遭受过度拉伸,“如不及时修复,不仅会形成‘大腹婆’、‘妈妈臀’,更严重者,还会染上妇科疾病,在年老后出现各类尴尬症状。”

正说着,一位年轻妈妈从记者面前经过,只见她面容姣好,身材凹凸有致。“她刚刚生完3个月,一直在我们这里做修复,看着恢复还不错吧?”一旁的邹女士小声对记者说道。

“90后是产后修复的主力军。”邹女士介绍,在北上广等大城市,产后修复产业已十分成熟,“我们这里就收了好几位在上海工作的客户,她们回株洲娘家坐月子,在我们这做完产后修复后,回大城市可以直接回归正常生活。”

有医学机构调查显示,中国女性的很多疾病是产后恢复不全留下的,全世界约有286%的妇女因产后恢复不良引起各种后遗症,对其一生的健康产生影响。作为医学界认可的子项目,产后修复蕴含了巨大的市场,被认作是未来可持续发展的蓝海项目。

制图/王玺

E

年轻潮妈,是消费者也是创业者

值得一提的是,产后消费的链条里,不少年轻潮妈既是消费者,也是创业者。

最近,在某孕产群里,27岁、刚生完二孩4个月的年轻妈妈杨紫向群内好友发起了宣传攻势:“我最近代理了良良、童泰母婴品牌,大家有兴趣可以来我的朋友圈看一看。”

杨紫告诉记者,生二宝前,她和丈夫一起经营一家汽车维修店,属于小康家庭,“生完宝宝后,大宝平时要上学,小宝由婆婆照顾,自己闲着也是闲着,不如试试创业。”

在平日买买买的的过程中,杨紫嗅到了个商机。“良良、童泰等线上电商品牌在网上都是大热门,如果能做线下实体,生意应该不错。”

现在,杨紫的客户有不少来自她怀孕期间结识的其他妈妈,“辣妈”细腻的视角,让她对其他妈妈的需求更为感同身受。

事实上,在母婴、早教、亲子旅游、烹饪等领域,潮妈创业者的比例也显著上升。

每周末,刘清都会带领一批年轻妈妈到附近的山庄、农家乐来场“亲子游”。一开始,刘清只是一名普通的游客,但她渐渐发现这个市场存有商机,“很多妈妈会为周末去哪里‘溜娃’烦恼,如果与度假山庄合作,把这批人组织起来,安排好行程,应该会受到她们的欢迎。”

下定决心后,刘清辞去原来的工作,全身心投入自己的事业中来,“现在我一边带娃一边赚钱,可谓一箭双雕。”

记者手记

消费升级 辣妈撑起半片天

任远

其实只要回忆一下每年电商“双十一”狂欢节的疯狂程度,我们大概就能估算出“产后消费”所潜藏的巨大能量。那些凌晨准时守候在电脑边、手机前,把网络挤爆的80后、90后女性,当她们从少女变身妈妈,其消费能力必然势不可挡。

相比于她们的上一代人,这群姑娘能花钱,也能赚钱,有自己的想法,对生活品质有追求。她们成长生活的年代,互联网尤其是移动互联网爆发,智能手机为她们社交、购物、获取信息提供了无比便利的条件。物质的充裕和选择的多样化,让她们对所涉及的产品和服务有着相对较高的要求。

她们是消费者,更是创业者。她们的生活经历和文化水平决定了她们对消费有着上一代人无可比拟的敏锐。

可以预见,未来商业消费升级,这群新生代辣妈必将撑起半片天。

产后修复机构如雨后天春笋般在我市出现。任远/摄