

“以旧换新”政策助力

智能家居“圈粉”年轻人

人脸识别系统自动开启家门,预设好的空调吹出适宜温度的微风,扫地机器人在凌晨完成全屋清洁……今年以来,伴随着“以旧换新”政策持续加码,智能家居成为越来越多年轻人的选择。



张先生家安装的智能灯具、窗帘等设备

A 智慧生活场景受追捧

“您好,我是智能管家小智,需要我展示清洁功能吗?”在我市柳北某家电卖场,一台具备 AI 语音交互功能的扫拖机器人正在向顾客自我介绍。销售人员演示时,只需简单指令,设备就能自动识别户型、规划路线,其配备的毫米波雷达更能精准避开花盆等一些低矮障碍物。现场一对“95后”新婚夫妇对此表现出浓厚兴趣:“这种能对话的清洁电器确实省心,尤其适合我

们这种加班族。”

家住首开华润紫云府的张先生去年装修新房时,整套选配了智能家居系统。“通过智能中控屏或手机,可以联动控制全屋9个电器设备。”他举例说,下班路上就能启动热水器预热,冬季回家前远程开启地暖,甚至能根据PM_{2.5}数据自动调节新风系统。“这些科技配置虽然前期投入较高,但长期来看确实提升了生活品质。”

对于家里装修,从事IT行业的小聂同样十分重视。在跑过3家家电卖场后,他最终选择了包括小米、海尔、华为等在内的一系列智能家电。“从拉窗帘到灯光设置,从清洁地板到饭后洗碗,家里的大部分活计儿都不用动手,说话操控就行。”

在人工智能催化下,智能家电正“润物细无声”地渗透到人们的日常生活当中,改变了大家的生活习惯和生活方式。

B 青年消费行为促创新

“现在年轻人选购家电时,首先关注的就是智能互联功能。”某品牌家电导购王女士表示,支持App远程控制、能接入全屋智能系统的产品最受欢迎。她注意到,年轻顾客特别青睐那些能通过单一终端集中管理的设备,比如既能自动投放洗衣液又能识别衣物材质的AI洗衣机。

王女士补充,智能家电市场细分品类众多,且不断有新的细分品类涌现。例如,带屏智能锁、隐藏晾衣机、宠物智能喂食器等创新产品受到消费者欢迎。随着消费者对环保和节能意识的提高,节能型智能家电正成为市场主流。

行业观察人士指出,年轻人的消费偏好呈现三大特征:首先是对“时间成本”的高度敏感,愿意为节省家务时间的设备买单;其次是强烈的科技尝鲜意识,AR试妆镜、AI食材识别冰箱等创新产品往往由年轻群体率先接受;最后是环保理念的深度渗透,具备能源管理功能的智能家电更易获得青睐。

“这本质上是一种生活方式的升级。”家电产业分析师周女士认为,当代年轻人将智能设备视为提升生活效率的工具,比如支持智能投喂的宠物喂食器解决出差困扰,自动调节亮度的智能灯具帮助改善睡眠,“这些需求催生了家电行业的场景化创新”。

C 用户体验痛点待破解

尽管市场热度持续攀升,智能家居的普及仍面临现实挑战。28岁的教师林女士吐槽:“买不同品牌设备要下载对应App,手机里现在有好几个智能家居软件,有点烧脑。”还有消费者反映,部分产品的语音识别准确率不足,老人操作存在困难。

家住五龙口的“00后”小孙表示,控制自家设备需在米家、华为智慧生活、天猫精灵3个平台间切换,“希望以后能出集成功能的App,让智能更智能。”

对此,市社会科学院的马艺菊表示,从年轻人的角度来看,家电产品作为除买房买车外最常见的大件消费,决策过程中必然会更理性,因此决策时间也相对更长。

此外,如今年轻人买的不仅是一个用参数包装的产品,更是对美好生活的认知与想象。所以,想要“硬控年轻人”,智能家电还需要在操作上更兼容,更方便,与年轻消费者建立深厚的情感“羁绊”。

记者 张慧 文/摄

我市推出系列银发旅游产品

本报讯(记者 张慧)今年5月19日是第15个“中国旅游日”。当日,太原市康养集团与太原市中国旅行社在汾河景区举行“康养+旅游”战略合作签约仪式,并发布系列银发旅游产品,其中既有特色线路,又有康养产品,受到老年朋友关注。

此次发布的特色线路有两条。“红色遵义·康养赤水”是纪念抗战胜利80周年的特别之旅,老年朋友可随团参观党和国家领导人曾经工作生活的地方,追忆峥嵘岁月,饱览大好河山,感受新时代的繁荣景象;“银龄红途·康养庐山”太原至庐山红色养生银发专列活动,300名老年朋友可乘坐动车前往历史文化名山庐山,欣赏云雾缭绕的秀丽山峰,探访文化古迹,享受宜人气候,开启难忘的康养之旅。

此次发布的康养旅游产品包括7个。其中,“桂林巴马双氧记·长寿

乡呼吸疗愈6日游”,老年朋友可探访“世界长寿之乡”巴马,在如画山水间呼吸负氧离子,体验深度疗愈;“匡庐福地·颐养六日行”,可在庐山福地远离喧嚣,享受青山绿水间的悠闲时光;“紫塞明珠·疗养之都六日游”,可领略“紫塞明珠”的独特风光,体验专业疗养服务;“三峡史诗·神女赐福”,可沿长江三峡探寻神话传说,感受自然奇观与历史积淀;“巴渝秘境养生七日游”,可深入巴渝秘境,体验特色养生文化与民俗风情;“陇上江南·康养圣境6日游”,可感受陇上江南的秀丽风光,沉浸康养圣境;“《云脉柔光》滇东南气候疗愈6日游”,可沐浴滇东南柔和阳光,体验气候疗愈。

此外,主办方还将举办“太原一娄烦·康养公益‘乡村振兴’助农定制一日游”,老年朋友们可在享受康养之余,为地方发展贡献力量。

“爱意消费”升温 注意保持理性

“520”“521”谐音为“我爱你”,这两天,消费市场刮起一阵甜蜜风,“爱意消费”迅速升温。不光鲜花、巧克力、首饰、香水等成为热销品,连餐饮业、短途游等消费也持续趋热。市消协温馨提醒,热闹消费的背后,还要把握好度,让理性消费成为爱情和生活最长久的守护。

打开购物网站,市民乔远浏览网页,准备给女朋友一个惊喜。他精心挑选了一款巧克力礼盒,包含两盒心形巧克力、肥皂玫瑰花、口红、纯银项链以及6支星空棒棒糖,“甜度”颇高。

“5月20日是我们相爱1周年的日子,这些东西她一定很喜欢。”除了礼物,乔远还预订了轻奢晚餐,在特殊日子里表达浓浓爱意。

记者走访市场时注意到,市内多家珠宝首饰专柜、街边的鲜花店、电商平台上的美妆服饰等,也蹭着这

波热度成功引流,不少年轻情侣为爱买单。网络直播间里,主播们激情满满地推销着各种情侣好物,屏幕上咨询、下单的弹幕不断滚动,热闹非凡。

采访中,记者注意到,相较传统礼物外,部分年轻人追求个性化,通过亲手制作有纪念意义的物品,互表爱意。市民小宋和对象共同编织了一对情侣手链,这种体验式的消费方式,让他们的感情升温。

对此,市消协发出温馨提醒,在消费热潮中更需保持理性。比如,做消费预算,可以避免盲目跟风和冲动消费,不要为了面子或满足一时的虚荣心,让自己陷入经济压力。

他们还特别提醒,消费者在购买商品时,需仔细查看商品的质量、价格和售后服务。尤其购买贵重物品时,一定要保留好购物凭证,以便日后维权之需。

记者 李晓琳