

男性消费时代到来 男人钱包更好掏

“他挣，她花”，女人似乎理应成为消费主体。以往，商家总是把目光对准女性，习惯性地认为从女人兜里掏钱更容易。然而，如今，越来越多的商家已经开始转变观念：其实，男性消费能力同样巨大，正所谓“男性购物也疯狂”。那些关心时尚、注重外表的男人，被称为“都市丽男”。据美国《商业周刊》近日报道，如今，84%的男人说他们自己买衣服，而四年前这一比例还是65%;52%的零售商说他们总有些男性客户每月都要到店里来购物一次，而2001年，只有10%的商人有类似的体会；最近几年，男装销量的平均涨幅均为5.5%左右，有几年的增幅甚至超过女装销量。男性消费，男人当家，一个属于男人的精英消费时代正在进入我们的生活。

快报记者 闫弋

“他”消费已经崛起

“女人的钱包更好掏”“男人挣钱、女人花钱”，这些观念似乎已经成为过去时。打开美国《福布斯》杂志最新评出的全球50大最赚钱品牌排行榜，你会惊奇地发现，这里遍布着男性钟爱的万宝路、宝马们和“男人掌控”的苹果、微软们。从事品牌公关行业的李先生告诉记者，现在越来越多的男人，懂得如何挑选适合自己的润肤霜，每个月都会去享受一次男士SPA，目前还正在考虑使用脸部美白产品。像他一样，越来越多的男人离不开须后水、古龙水、保湿露和润肤乳，他们身穿考究的衬衫，花上百美元美发，想方设法把皮肤弄成古铜色……

“‘都市丽男’这个称呼挺有意思，男人也喜欢逛街，也钟爱美且时尚东西。”李先生表示，在“都市丽男”时代，传统男性那种

清楚自己需求，明确购物地点，“速战速决”的消费观已经落伍，“丽男”们更喜欢在各种名牌商品和高级服饰店里闲逛。市场上也越来越迎合“都市丽男”的需求，出现了许多对男性消费群的广告，一些美容护肤品牌纷纷把“都市丽男”作为目标消费群。碧欧泉、巴黎欧莱雅、倩碧、阿玛尼等化妆品品牌均推出了男士系列产品，涉及洁面乳、润肤露、眼霜和须后水等各种类别。

男性消费忠诚度更高

女性曾经是奢侈品牌营销的主要对象，她们在面对华服美钻的诱惑时往往容易激动。而男人一贯被视为“生产者”而被忽视，如今，这一现象随着“中性时代”的降临一去不复返。男人也开始追逐时尚T台，开始关照自我，在大众的审视目光下变得对自己无比挑剔。各

地时髦的商业街头突然冒出这样一些人：他们身着TOMMY的彩色条纹衬衫，顶着数百元精心打造的发型，穿梭于各种精品服装店之中。

“开始关注奢侈品品牌也是在一些朋友的引导下，有时几个人坐在一起闲聊，朋友们常说起自己购置的百达翡丽、杰尼亚、阿玛尼等等，听得多了，自己也就懂了些。”从事酒店行业的张先生告诉记者，相对于女性而言，男性没那么容易接受劝诱或是被华丽的广告所打动，所以吸引男性们的眼球并非易事。而一旦成功，男人渴望挑战和相信自我的本能，使男性的消费欲望和品牌忠诚度远超女性，吸引男性消费者是成就成功品牌的的关键。事实上，男性消费已成为现今市场中一支不可或缺并逐渐增大的力量。男人们也会在他们喜好的消费领域，被俘虏得“心服口服”。



VICHY 薇姿
LABORATOIRES

深透基底细胞焕白科技*
重焕纯净亮白 敏感肌亦能拥有

Bi-WHITE REVEAL
双效美白 深透焕白 精华乳

• 卓效焕白：更强有力对抗色斑*

公子哥儿美白焕白因子Ceramide White®
在于深入肌肤HA的运动下，促进ICOS表皮层，
直达基底层，带来流畅与丝滑的双重享受。

• 高度亲肤：同样适用于敏感肌肤

全天候持久闪耀，肌肤状态不需担心痘痘炎症。

经亚洲敏感肌肤测试

作用：深层美白，抵抗色斑。
特点：深层美白，抵抗色斑。
成分：美白因子，保湿因子，抗氧化因子。
产地：法国。
有效期：2013年6月30日。
规格：50ml。
价格：1528元。

金秋套装优享
“清空”色斑黯沉

薇姿美白三部曲套装

精华三效基底抗皱乳
每日臻白护理，缔造卓效焕白改变

528

薇姿美白密集套餐

精华推荐美白组合
缔造每个美白细节，更卓效呈现
美白效果。

1028

健 康 · 美 丽 肌 肤 的 源 泉