



//《草莓派》电子杂志不定期推出特刊，8月特刊《过好中国情人节》即将上线，敬请期待。



《草莓派》电子杂志周刊每  
周三出版，目前周刊已上线21  
期。除了周刊之外，《草莓派》杂  
志还不定期推出特刊，8月特刊  
《过好中国情人节》即将上线，你  
可以下载中国移动阅读应用后  
搜索“草莓派”或扫描以下二维码，  
获得最新电子期刊内容。



草莓派电子杂志下载

更多精彩内容，请扫描

## 扫描二维码 下载草莓派

如果您有一部iPhone手机，  
或是一个iPad，只要扫描下面的  
二维码，就可以跳转至下载页面，  
下载“草莓派”应用。



草莓派iPad版下载



草莓派iPhone版下载

▶ 草莓小贴士 ▶ 更多

## 保鲜膜与辣椒霜 减肥“利”器不给力

**流言：**运动时用保鲜膜包住想瘦的部位可以提高局部温度，大量排汗以达到燃烧脂肪的效果；而辣椒霜可以促进血液循环，帮助脂肪燃烧，瘦身纤体。

**真相：**保鲜膜与辣椒霜是不少减肥攻略所推崇的减肥方法，不过它们的效果可经不起科学的考问。保鲜膜的作用是提高局部温度，增加排汗。目前还没有研究表明提高温度可以促进脂肪消耗，而排汗带来的体重减轻也只是由于失水而非减脂。辣椒霜能够扩张血管，促进血液循环，同样没有证据表明它具有消脂的功能。

以上内容来自草莓派  
现代快报记者 朱芳芳整理

▶ 草莓互动

▶ 更多

// 草莓精选

- 他们获取信息的主要途径是网络
- 他们热爱聊天、交友，会细分自己的交际圈，无论是在线下，还是在SNS社区
- 他们主要的上网工具是手机，看电子书、玩游戏、听歌是其使用的主要功能
- 他们很少进行冲动消费，他们具有付费习惯、愿意为新鲜感买单

## 互联网与“90后”

零点咨询提供的一份数据显示，全国90后人数约1.4亿，占总人口的11.7%左右。2011年，CMI校园营销研究院与新鲜传媒联合发布了一份报告《互联网下的90后》(以下简称《90后报告》)。他们提供的数据称，目前中国高校2900万以上的孩子大多是90后，在校4年中，每年产生的消费最少达3000亿元以上。

“从2012年开始，每年将有近700万90后大学生走出校园，成为最具潜力的新生消费力量。”这份报告描述道，“作为在互联网下成长的一代，90后新生消费群体有很多自身的特性，这将深刻的影响到包括互联网在内的企业营销环境的方方面面。”



漫画俞晓翔

## 90后绝对是移动互联网的主力

生于80年代的美图秀秀创始人吴欣鸿，专注做面向90后年轻群体的产品。为了更贴近这个用户群，他和团队每隔一段时间，就会和他们面对面交谈。

4年前，吴欣鸿用3天时间做了一个应用工具“火星文转换器”(将汉字转换成生僻的文字)，在未做任何推广的情况下，仅一年时间便带来了四五千万的90后用户。

目前，美图秀秀这款傻瓜式修图软件已有1.2亿用户，核心用户群依然是90后。吴欣鸿不讳言美图秀秀推出的第一个版本其实很粗糙，但90后不会像专业做IT的人或白领那样，“说这是个垃圾产品”。相反，他们对产品宽容度很大，会“在线留言鼓励并感谢有这样一款产品，满足他们的需求”。

“90后不是一个简单的代际划分。”中央民族大学文学与新闻传播学院院长沈虹，是《90后报告》的专家团成员之一。她说：“他们接受信息的渠道、思维模式、行为方式无疑都受到了互联网的影响，而不同于非数字化时代成长起来的其他人群。”

沈虹发现，在他们所调查的这些城市里，有70%的90后在小学或初中便开始接触互联网；每天都接触网络的90后大学生达61.7%；互联网在90后中的普及率为100%。“一个伴随互联网长大的群体。网络化和数字化的生活，在真实地笼罩着他们。”沈虹说。

这是一个在互联网上高度活

跃、对新生事物充满了好奇心、乐意为产品付费的群体。

“他们从小就会用手机，碎片时间基本都会使用在移动设备上。90后绝对是移动互联网的主力。”尚丹是摩天轮的创始人。摩天轮是基于真实地理位置的城市地产社交游戏，产品锁定的核心用户为90后，2010年下半年推出这款产品的时候，便直奔移动互联网的平台。

尚丹觉得，很多90后从小学就开始用QQ，对于游戏里的各种炫酷应用和收费性质的VIP、游戏Q币等都已经形成了付费习惯。

今年夏天刚从华中科技大学毕业的杨元从武汉回到了老家北京。杨元是“我要当学霸”的开发者，瘦高个儿，22岁。在毕业前夕的5月初，他出于一种自娱自乐的心理，在人人网推出了这款面向学弟学妹们的APP，一个星期的时间便带来了10万次的下载量。“一夜之间有很多很多的学生都知道这个东西了。”杨元说。

在聊到移动互联网时，他形容，周围的同学使用手机的频率到了“疯狂”的地步：“到什么程度？我经常在食堂看到，排队打饭有人拿着手机；吃饭的时候，有人拿着手机，边看手机边吃饭；就是几乎你所有不在思考、不在学习的时候，都会拿出手机看一下。尤其是晚上睡觉之前，使用量会上升得很快，很多同学都会躺在床上要一要手机。”

## 这是一个被互联网大佬忽略的群体

与这种“疯狂”相对的是互联网产品在这个群体中的缺席与贫瘠。从PC端一直延伸到现在的移动互联网，“大家用手机也就是满足最基本的一些需求，通讯、浏览器、看电子书、游戏，感觉没有特别给90后用的应用和产品，跟校园外的人没什么区别”。

杨元说，在这些产品和应用里，很多学生都热衷于用手机看电子书：“超级多、超级能看，在课堂上，你要找一个没在用手机看电子书的这不可能，所以说会下一大堆看电子书的各种各样的软件，譬如多看阅读、熊猫阅读、QQ阅读等等。”除此之外，就是用手机玩形形色色的游戏了。

在杨元的观察里，付费情况“存在两个极端的阵营，一类是喜欢折腾手机，他们有越狱的能力，喜欢用免费、盗版游戏；但身边还是有很多同学会坚持付费，觉得自己好像也不缺那几块钱，给开发者也挺好的”。

杨元觉得，他们更喜欢在互联网上尝试新鲜的事物。因为这些事物尝试成本很小，下一个APP要么是免费的，要么也就几块钱，如果觉得好的话还会推荐给身边的人。

因此他认为，他们有付费习惯并非不可思议。小时候买一个正版的游戏要花几十到几百元，“但是现在你玩儿手机，iPhone上面一个游戏撑死了12块钱，绝大多数都是6块，就跟小时候去

中关村买盗版盘这种感觉是一样的，所以在价格上还能接受”。

“我们在网上要付费体验一个产品的话，会觉得很奇怪。会想，我为什么要花这个钱呢？”34岁的纪中展微胖，是一个“00后”男孩的父亲。2004年他成立新鲜传媒，一直在做的业务是校园营销的咨询。他说：“除了腾讯QQ，90后是中国移动动感地带早期利润的最大贡献者，它们一开始就培养了90后的付费习惯。”

纪中展和一帮朋友聊到过一个现象，大凡看到哪两家公司骂仗，自己就会想“这两个家伙又开始炒作”，接着会来一个评论“都不是好人”。但90后不会关心媒体怎么说、谁在骂，谁骂赢了。“他们看谁的用户体验好、谁经常用，谁的产品自己最喜欢。90后乐意为自己喜欢的服务心甘情愿地付费。免费的不一定是他们喜欢的产品。”他说。

纪中展觉得：“这是一个被互联网大佬忽略的群体。”今天，我们想到中国互联网时，第一时间闪现的画面多是打架、谁山寨了谁、谁被谁山寨、“烧钱”、五花八门的数据、高深莫测的术语、技术、模式、云，以及各种高谈阔论。

“那些只顾打口水仗的公司，很可能会被他们抛弃掉。”纪中展说道。

据《创业邦》(原文有删节)

// 草莓DIY

## “毁段”小组

### “毁段”帖节选

#### [堵车篇]

“我希望一路红灯，那样我就能和你多呆一会儿。”我的心被触动了。恍惚间，这句话随着场景变换在重复着：求学路上、事业路上、婚姻路上……车至路口，红灯。旁边还是8岁的女儿，她睡着了。“孩子，我看到了你多姿多彩的人生。在每一个路口，爸爸都会陪着你。”

毁段：晚上十一点半，北京三环路上，女儿摇醒驾驶座上的爸爸：“爸爸，不堵车了，起床开车了！”

#### [戒指篇]

这辈子最傻的事情就是帮他和他的女友在国外带对戒，原本以为我放下了，其实根本没有。晚上一个人住在国外的酒店里对着戒指狂哭，这本应该是戴在我手上的。

毁段：我大喊一声：“我才是至尊魔戒的主人啊！” 《新闻晨报》

## 给笔记本加上布艺封面

### 材料和工具

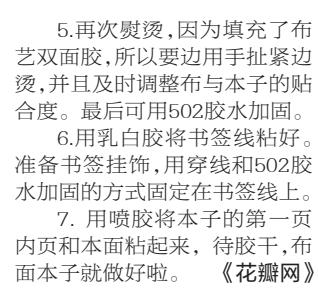
- ◎本子
- ◎布
- ◎书签线
- ◎书签线上的挂饰
- ◎各种胶：喷胶、乳白胶、502胶水以及布艺双面胶(友情提示，这些胶都可以网购到)
- ◎熨斗
- ◎剪刀
- ◎水溶笔

### 制作过程

1. 把你要做皮面的布，裁好相应大小，熨烫平整。用水溶笔沿本子周围画出基本轮廓。
2. 将多出来的边折进去后再次熨烫。
3. 将布艺双面胶裁出合适大小放到布与本子之间。布艺双面胶会在熨烫下产生粘性。
4. 将书签线放在布的中间部位，沿着书签线，将中间的布边剪出来，这样才能将多出的布边都折进本子来粘。
5. 再次熨烫，因为填充了布艺双面胶，所以要边用手扯紧边烫，并且及时调整布与本子的贴合度。最后可用502胶水加固。
6. 用乳白胶将书签线粘好。准备书签挂饰，用穿线和502胶水加固的方式固定在书签线上。
7. 用喷胶将本子的第一页内页和本面粘起来，待胶干，布面本子就做好啦。



布艺封面笔记本个性十足



《花瓣网》