

懒人生活新主张

撬动消费新赛道



(CFP)

“用更少时间，享更优生活”——当家庭整理收纳师上门规划空间、扫地机器人自主完成清洁、预制菜十分钟搞定一餐，这些曾被贴上“懒人”标签的生活方式，如今已演变为都市人群追求高效便捷的新潮流。“懒人经济”的背后并非真“懒”，而是通过创新服务与技术手段降低时间成本，满足现代人对快节奏、便利化生活的追求。



发胖的“锅” 猪油不背

许多人认为猪油是动物油脂，热量高，也富含饱和脂肪，比植物油更容易让人发胖。其实这是个误区。

发胖的根本原因是能量摄入>能量消耗，多余的能量会以脂肪的形式储存在体内，从而让人长肉，体重增加。

根据《中国食物成分表》中的数据，猪油(炼)的热量为897千卡/100克；植物油中菜籽油、豆油、花生油、橄榄油、茶油、大麻油等的热量均为899千卡/100克。也就是说，如果

摄入相同重量的猪油和植物油，它们提供的能量基本差不多，“猪油热量更高”的说法是不对的。

猪油，在奶奶辈的厨房里占据着重要地位，一勺融化的猪油就能让寡淡的饭菜瞬间香气四溢，所以也容易让人陷入“美味的陷阱”。猪油含有超过50种挥发性风味物质，各种香味成分的叠加呈现出猪油独特的风味和浓郁的香气。这种香气能够极大地刺激食欲，使得用猪油烹调的菜肴(如猪油炒青菜、猪油拌饭等)格外诱人，容易让人胃口大

开，从而在不知不觉中吃下更多的食物，导致总热量摄入超标。

划重点：不是猪油本身比植物油“更容易”让人发胖，而是其诱人的风味可能导致“更容易吃多”的行为造成发胖。

要注意的是，与猪油相比，植物油常带着“健康光环”。人们潜意识里认为植物油更健康，可能在烹饪时不自觉地放宽用量导致热量超标，从而引发肥胖。总之，无论猪油还是植物油，都建议适量摄入。
(中新)

1 分工与科技托起高效生活

近年来，“懒人经济”行业的市场规模正在不断扩大，且展现出了蓬勃的增长势头。据中研网数据统计，预计从2021年到2025年，中国“懒人经济”行业市场规模以12.8%的增长率持续增长，淘系平台的销售趋势同样呈现波动上升趋势。随着消费者对节省时间和提高生活品质的需求增加，“懒人经济”预计将延续扩张，展现出巨大的市场潜力。

“懒人经济”的兴起，源于社会发展对“时间价值”的重新定义，两大核心动力推动其从概念走向日常。

一方面，社会分工的持续细化，催生出一系列贴近生活场景的新职业。家庭整理收纳师、上门美甲师、遛狗师，甚至专

注于餐饮服务的“剥虾师”等岗位不断涌现，让过去需亲自完成的琐事可通过专业服务高效解决。数据显示，2024年相关家政服务需求同比增长24.8%，专业分工带来的“省时体验”，正被越来越多的人接受。

另一方面，科技进步成为“懒人需求”落地的关键支撑。智能家电的迭代、即时配送技术的成熟，让“解放双手”从想象变为现实。小到能自动规划路线的扫地机器人，大到可远程操控的洗烘套装，技术突破让“家务零负担”成为可能；而即时配送体系的完善，更让餐饮、日用品等需求实现“分钟级送达”，进一步降低了生活时间成本。

2 谁在拥抱省时生活

电商数据分析平台炼丹炉发布的信息显示，“懒人经济”的核心体验者呈现出清晰的群体特征，其需求并非盲目追求“便捷”，而是兼顾效率与品质。

从人群分布来看，女性是主要参与者，占比54%，高于男性的46%，更倾向于通过服务与产品简化生活流程；年龄层上，25至35岁群体成为绝对核心，这一群体工作节奏快，对“高效解决生活琐事”的需求最为强烈；地域方面，一线与新一线城市占比达43%，这些地区配套完善、时

间成本高，“省时服务”的渗透率领先。

从使用习惯来看，“省时服务”已融入日常：41.2%的年轻人每天使用外卖、跑腿、家政等服务，37.7%每周使用3至5次；但在“懒人产品”拥有量上，34.9%的消费者仅使用1至2件，41.9%使用3至5件，仅4.3%拥有5件以上，意味着市场仍有巨大的体验升级空间。而在品类偏好上，外卖、预制菜、智能产品位列前三，洗护清洁剂、粮油速食、生活电器等品类在淘系平台占比超60%，成为“省时生活”的核心载体。

3 三大领域引领省时体验升级

在“懒人经济”的浪潮中，智能家电、食品饮料、彩妆个护三大领域表现突出。

智能家电是“懒人经济”的核心赛道，其中洗碗机、扫地机器人、洗烘套装等家务替代型产品，销量持续攀升。淘系数据显示，2024年6月至2025年6月，洗碗机销售额实现翻倍增长，洗鞋机、洗烘套装、扫地机器人销售额均保持每月10%以上的环比增幅。

食品饮料行业是“懒人经济”的另一重要阵地，预制菜、养生零食、代餐粉、方便面包等即食即烹品类，因能快速解决人

们的饮食需求，销售额持续走高。值得关注的是，在品类选择上，鸡肉零食、坚果、冻干水果等健康零食占比超40%，传统西式糕点、膨化食品占比下降至20%以下。

彩妆个护行业同样深受“懒人经济”的深刻影响，素颜霜、磁吸假睫毛、免洗洗发水、多用霜等省时产品，因能简化美妆护肤流程，销售额呈周期性增长。轻量化、省时是这类产品被反复提及的优势。

(陈斯)

