“双11”购物车里的长沙爆款



AI制图/王斌

长沙晚报全媒体记者 唐薇频

“双11”落幕，购物车清空，榜单定格。

一份长沙品牌爆款清单由此浮出：充电器、呼吸机、睡眠耳机、咖啡、咖啡壶、呼吸机、镇痛贴膏……跨度之大，几乎拼出一条“长沙制造”的产品谱系。

榜单是结果，逻辑才是看点。这些长沙爆款是怎么脱颖而出的？让我们来看看。

从兴趣电商赛道中“跑”出来

今年“双11”的购物车里，一批长沙品牌国货好物跑出亮眼成绩，也刷新着人们的认知。

以为安克创新只是卖充电宝的？“双11”榜单告诉你，想象力可以无限打开。这个“双11”，安克创新充电设备、桌面充电站、睡眠降噪耳机、AI录音硬件等多款产品霸榜主流电商榜单，覆盖数码、影音、创意硬件多个赛道。

只知道国产咖啡领军品牌长沙三顿半咖啡？事实上，从咖啡到咖啡壶，长沙都榜上有名。位居国内咖啡器具类前三强品牌的Bincoo，咖啡壶的“出生地”就在浏阳市达浒镇。这个“双11”，Bincoo全渠道业绩稳健增长，渠道结构持续优化，抖音、小红书与跨境渠道增速明显，增幅在10%以上。本次大促中，P1 Pro全自动智能手冲咖啡机、三阀摩卡壶、浸泡式聪明杯、SM11匠磨手摇磨豆机成为明星爆品。其中，摩卡壶、聪明杯产自浏阳。

扎根湖南湘江新区的国货身体护理品牌浴见，明星产品沐浴油位居国货TOP1。曾一年卖出15亿元的九典制药洛索洛芬钠凝胶贴膏，也在淘宝、京东等电商平台占据热销榜。

令人瞩目的是，兴趣电商成增长新引擎。

兴趣电商，是指依托短视频、直播、种草内容和算法推荐，主动挖掘用户潜在需求、以“货找人”为核心逻辑的电商模式，区别于传统搜索式“人找货”电商，主流平台包含抖音、视频号、快手、小红书等。今年“双11”，兴趣电商成为不少长沙本土品牌的增长主阵地。

从10月15日到11月5日，可孚医疗呼吸机作为核心爆品，同比增长120%，其中兴趣电商市场占有率超50%。以抖音平台为例，每卖出两台呼吸机，就有一台是可孚的产品。可孚医疗今年所有兴趣电商平台呼吸机日销300台左右，对比去年增长150%，兴趣电商增势明显。

今年“双11”，水羊股份旗下御泥坊同样迎来爆发，全渠道GMV（商品交易总额）达6263万元，同比增长约167%。其中抖音GMV4132万元、同比增长近1200%，是绝对主力。明星爆品是黑参次抛，自播GMV达3239万元、同比暴涨近10000%，单日成交峰值突破488万元。

长沙品牌成绩亮眼

今年“双11”的购物车里，一批长沙品牌国货好物跑出亮眼成绩

充电器、呼吸机、睡眠耳机、咖啡、咖啡壶、呼吸机、镇痛贴膏……

拼出一条“长沙制造”的产品谱系

安克创新充电设备、桌面充电站等多款产品霸榜主流电商榜单

九典制药的洛索洛芬钠凝胶贴膏，在淘宝、京东等电商平台占据热销榜……

兴趣电商成为不少长沙本土品牌的增长主阵地

爆款背后的逻辑

爆款的背后是“创新驱动、技术跃迁”

不同于以往追求产量的“爆单”模式，今年的制造现场更像一座座“数据中枢”——算法掌控节奏，用户需求主导设计

过去爆款依赖广告和渠道，现在爆款由数据和算法驱动

这让制造企业从“生产导向”变为“用户导向”

同时也推动供应链从“制造效率”转向“需求匹配”

从技术跃迁中“炼”出来



榜单的热度，折射出生产端的创新力度。

以明星爆品睡眠降噪耳机为例，蝉联天猫榜首两周的安克睡眠耳机A30，是全球首款智能ANC睡眠耳机。三重降噪遮鼾技术可有效屏蔽鼾声与环境噪声，AI脑波疗愈以科学声波引导深睡，还可以全面监测睡眠时长、姿势、阶段、鼾声影响。“虽然是睡眠耳机，但应用场景还是很丰富的。白天也可作为降噪耳机接打电话、日常聆听，无论是睡眠、通勤、差旅，都用得上，是个生活好搭子。”安克创新相关负责人介绍。

爆款的背后是“创新驱动、技术跃迁”。目前，安克创新全球员工研发人员占比约56%。2025年，企业研发投入达28.93亿元，同比增长37.2%，占营业收入的9.48%。这家从长沙出发的企业，正在向极致科技公司转型。

把AI装进产品、嵌入产线、扎进研发链条……今年“双11”上榜的多个生物医药爆品背后，企业加速拥抱“人工智能+”的场景处处可见。

九典制药洛索洛芬钠凝胶贴膏曾一年卖出15亿元，创下一款贴膏成就30亿级龙头的产业传奇。今年进入集采后，国内首仿酮洛芬凝胶贴膏接棒。这家深耕“制剂+原料药+辅料”一体化的长沙药企，把AI用在了新药“出生”前最烧钱的环节。

“酮洛芬分左右旋构型，真正镇痛的只有右酮洛芬。传统合成一半有效、一半‘陪跑’。AI锁定单一构型，等于‘用100克管100克的事’，药量更省、风险更低。”九典宏阳AI生物研发负责人介绍。

Bincoo咖啡器具研发及营销人员把握住消费从单件器具向成套解决方案转变的趋势，品牌跳出单品竞争，推进“智能器具+数字化冲煮服务”模式，拓展海内外圈层。

可孚医疗鸿蒙系列健康设备，鸿蒙手机实现“开机即连”，数据自动归集到华为运动健康，形成个人健康趋势曲线，并支持亲密圈远程守护。

一份份榜单背后，是长沙制造向“长沙智造”跃迁的缩影。

经彩

从数据中“长”出来

记者在长沙多家工厂看到，自动化产线昼夜运转，智能检测系统高速扫描，新品加速下线。不同于以往追求产量的“爆单”模式，今年的制造现场更像一座座“数据中枢”——算法掌控节奏，用户需求主导设计。

一台呼吸机，在使用者睡着后毫秒级感知呼吸变化，把一夜数据“翻译”成睡眠报告……可孚医疗呼吸机C11就是从数据中“长”出的爆款。团队翻遍电商平台上万条用户评价，揪出了呼吸机被吐槽最多的三个痛点：有噪声影响家人、带着想摘、生成的睡眠报告看不懂。

靠着这些真实反馈，团队直接重新设计了产品结构：不用额外加消音棉，靠蜂窝多级消音腔就把噪声压到23分贝，还把操作全改成了老人也能一秒上手的设计——一键开机、磁吸换滤芯、水箱防倒灌、硅胶静音按键，App里的报告全用大白话讲明白。这款呼吸机上市首日就在京东卖破百万元，成了品类里的顶流爆品。

御泥坊先在直播间靠实时数据试卖点，试出“次抛高转化”的黄金组合，日销迅速破百万元。再把验证过的卖点在内容端规模化复制，最终“双11”单日成交峰值488万元，还把高价值的京东PLUS会员成交占比拉到了53%，走通了“从用户数据里挖卖点，再靠内容放大卖爆”的完整路子。

九典制药没有单纯依托院内处方渠道开发产品新品规，而是先在京东、淘宝的电商数据里捕捉用户痛点：大量普通消费者反馈小包装不知道该买多少盒，不会自主按疗程贴敷，不清楚运动时应急止痛场景需要怎样的规格……团队基于这些用户画像，重新调整久悦洛索洛芬钠凝胶贴膏的系列品规结构、优化包装规格与配套说明，由原来主销售单盒3贴装调整为单盒8贴装，再通过算法提前预判销量进行前期排产，让洛索洛芬钠凝胶贴膏8贴装这款明星爆款品规，从电商数据里一步步顺利“生长”出来。

从数据洞察到产品落地的闭环，这其实是一次制造逻辑的转向。记者观察到，过去爆款依赖广告和渠道，现在爆款由数据和算法驱动。这种反向定制的模式，让制造企业从“生产导向”变为“用户导向”，同时也推动供应链从“制造效率”转向“需求匹配”。

智能制造的真正意义，不是机器换人，而是用数据让制造变得更聪明。

这个“双11”，购物车里一件件热销的“长沙制造”，不只是交易数字，更是本土产业转型升级的缩影。读懂用户、厚植技术、尊重真实消费，传统制造正在新消费浪潮中稳步生长。

星城“双11”，消费风向变了

不再熬夜凑单 今年流行选服务重刚需

长沙晚报11月11日讯（全媒体记者 刘捷萍）今年“双11”，长沙消费市场有了新变化：消费者不再只盯着折扣，转而看重品质、配套服务与实际需求。大宗焕新、生活服务、本土湘品、体验消费成为新亮点，线上线下边界持续消融。

玩法简化，服务消费站上C位

“以前熬夜蹲预售、反复凑满减，今年平台规则简单很多，我不再盲目囤货，比价之后，刚需才下单。”家住岳麓区的市民陈女士说，今年购物车里除家电、保暖家居、米面粮油等实物商品之外，还新增了保洁、家电清洗等服务套餐。

以往“双11”大促，竞争集中在价格补贴、预售规则、红包玩法。今年多数平台主推单品直降、现货开卖，叠加以旧换新政策，消费体验更加便捷。跨店满减在主要平台也正式退场。

除了实物商品之外，今年“服务”成为吸引消费者的新抓手。淘宝天猫推出家具、卫浴品类“拆送装”一体化服务，一站式解决大件商品配送、拆旧、安装的行业痛点，打消消费者家装焕新的后顾之忧。京东以家政服务优惠开场，上架百项生活服务产品，前半程产生1.5亿个服务订单，家政服务销售额同比增长超240%。

线上玩法精简，线下商圈同步发力，双线融合成为今年长沙“双11”的鲜明特征。海信广场、步步高梅溪新天地、万象城、友阿奥莱等商场开启“双11”专场，美妆、服饰、餐饮、休闲娱乐推出团购券、到店福利、主题市集等。即时零售迎来增长高峰，生鲜、零食、药品等商品“小时达”，即买即得的模式俘获大批年轻消费者的心。

政策加持，大宗消费释放活力

“双11”当天，通程电器各门店人气高涨，不少市民体验智能家电，趁着“双11”大促挑选全屋家电。通程电器副总经理欧海军介绍：“本次活动不但承诺全年保价，还推出预存20元得1500元券、会员双倍积分、购物抽奖、满额赠礼等福利。”

“叠加政府以旧换新补贴，商家又有券，算下来划算不少，而且全年保价，不用担心买贵。”正在挑选洗烘套装的市民陈女士告诉记者，家里洗衣机用了多年，趁着这次大促购买一套智能款。市民邹先生则是为新房配齐家电：“政策补贴加上门店优惠，机会难得，一次性把空调、电视、净水器都确定下来，省心省力。”

“双11”期间，通程、苏宁等家电门店客流持续走高，智能空调、净水器、洗烘套装、大屏电视备受青睐，不少家庭趁着大促升级家电，大宗消费成为拉动消费的“压舱石”。

政策红利叠加，需求持续释放。记者从市商务局获悉，截至11月10日，长沙家电、3C、智能家居消费品以旧换新累计交易超511万笔，带动消费超167亿元。

本土出圈，体验消费持续升温

本土湘品、长沙新消费品牌在“双11”赛道也加速出圈。依托长沙新消费产业集群优势，茶饮、休闲零食、酱卤等本土品牌热度不减。不少品牌线下门店开展试吃体验活动，线上同步面向全国发货。

茶颜悦色线上推出的4.5折“双11”礼包，一度卖断货。截至目前线上销售超过万份。三顿半的冻干咖啡是许多咖啡爱好者的首选，这款长沙本土精品咖啡品牌，“双11”量贩装热度居高不下，线上订单量持续走高。本土品牌不只是线下打卡地，也成为电商大促中极具竞争力的湘商力量。

服务体验消费占比持续抬升。今年“双11”，长沙本地生活套餐热销，餐饮套餐、观影票、健身、亲子游乐套餐销量亮眼。越来越多年轻人愿意为美食、休闲、短途游玩付费，消费重心从“买商品”转向“买体验”，契合长沙夜间消费、文旅消费融合发展的城市特质。

市商务局相关负责人表示，“双11”的变化，也是长沙消费升级的缩影。随着长沙加快建设国际消费中心城市，促消费活动常态化，大促不再是一年一次的流量节点，消费红利分散到日常。从一味追逐低价，到看重品质、优选服务、支持本土品牌，星城消费者的选择，折射出消费市场更健康可持续的新走向。

宁乡市国有建设用地使用权出让公告

根据有关法律、法规的规定，经宁乡市人民政府（2026）028号国有建设用地使用权宗地出让方案签批单批准，宁乡市自然资源局决定以网上挂牌方式在长沙市国土资源网上交易系统出让1宗国有建设用地使用权。现将有关事项公告如下：

一、网上挂牌出让国有建设用地使用权的基本情况和规划指标等要求：（单位：平方米、万元）

网挂编号	供应方案编号	宗地位置	面积	规划指标				起始价	报名保证金	增价幅度	出让年限
				用途	容积率	绿化率	建筑密度				
[2026]宁乡市025号	（2026）028号	宁乡经开区金玉工业园金宁大道以东	2463	公用设施营业网点用地	≤1.0	≥20%	≤30%	1478	296	15	40年

二、挂牌起始价中不包含本次挂牌交易过程中所发生的价外税费和挂牌交易服务费。

三、凡符合原国土资源部有关规定及本局发布的《宁乡市国有建设用地使用权网上挂牌出让须知》规定资质的中华人民共和国境内外法人、自然人和其它组织均可申请参加本次宗地网上报价；申请人可以单独申请，也可以联合申请。

四、本次国有建设用地使用权网上挂牌出让按符合资质的价高者得的原则确定竞得人。

本次国有建设用地使用权挂牌出让在互联网上交易，即通过长沙市国土资源网上交易系统进行。凡办理数字证书、按要求足额缴纳竞买保证金的申请人，方可参加网上挂牌交易活动。

五、本次网上挂牌出让的详细资料和具体要求，见《长沙市网上挂牌出让国有建设用地使用权规则》《长沙市国土资源网上交易系统操作说明》和《宁乡市国有建设用地使用权网上挂牌出让须知》等文件，有意竞买者登录长沙市国土资源网上交易系统（http://gtjy.csggzy.cn）查询。申请人可于2026年11月12日至2026年12月14日，在网上浏览或下载本次挂牌出让文件，并按上述文件规定的操作程序参加竞买。

六、本次国有建设用地使用权网上挂牌出让办公地点为长沙公共资源交易中心（地址：长沙市岳麓区岳华路279号）；网上挂牌报价时间为2026年12月2日上午9时起（以网上交易系统服务器时间为准，下同）至2026年12月12日上午10时止。

七、申请人应当及时登录长沙市国土资源网上交易系统并在系统上向长沙公共资源交易中心提交竞买申请并支付竞买保证金（保证金缴纳账号由交易系统随机生成）。网上挂牌竞买保证金到账截止时间为2026年12月11日下午5时。挂牌报价时间截止时，有2个或2个以上竞买人报价的，系统自动进入网上限时竞价程序，通过限时竞价确定最高报价人，最高报价人在线上传相关资料至网挂系统获取《最高报价人确认书》。最高报价人经竞得资格审核后符合网上挂牌出让须知要求的，签订《成交确认书》，网上挂牌交易活动结束。

八、如果在参加本次网上挂牌交易活动的过程中遇到疑难问题，请及时联系，联系电话如下：

网上挂牌出让业务咨询电话：
0731-87221731（宁乡市土地储备中心）
网挂系统使用服务咨询电话：
0731-89938892（长沙公共资源交易中心）
净地供应监督举报电话：
0731-82290529（湖南省自然资源厅）
数字证书办理地址：岳麓区岳华路279号一楼大厅三号窗口
数字证书办理咨询电话：0731-82238355

宁乡市自然资源局
2026年11月12日