

鸡肋母婴用品盘点

理性消费为育儿之路 避雷

随着育儿观念升级,母婴用品市场持续扩容,也让不少新手爸妈陷入选择母婴用品的困扰。部分市场热销的母婴用品,看似贴心实则鸡肋,多以“解放双手”“科学育儿”为卖点,精准戳中新手爸妈育儿过程中的痛点。但在实际使用中,缺点也暴露无遗,要么功能多余,要么与孩子自然意愿相违背。

在此背景下,如何巧妙避开“智商税”陷阱,理性选购与使用母婴用品,成为众多年轻家庭高度关注的话题。本期我们将聚焦母婴消费领域中“踩坑”现象,拆解鸡肋用品的共性特征,为新手爸妈们提供理性消费参考,助力避开育儿路上的不必要花费。

床中床



卖点 助力睡眠、防惊跳、缓解肠胀气

床中床很鸡肋。当被问及育儿价值不高的母婴用品时,宝妈小池脱口而出。床中床是在孩子“二月闹”时,为缓解肠胀气、落地醒买的。但使用下来,我觉得没必要花200多元买一个可被平替的产品。小池解释道,因卧室空间有限难以放置拼接床,放置床中床后,压缩了全家人的睡觉空间。而且她是采用纯母乳喂养的,每次都要把孩子从床中床内抱下来喂奶。孩子一碰就醒,不能随意动他,根本无法再将其抱回床中床内继续入睡。小池认为孩子使用床中床的频率不是很高,而且使用时间短。后来我在一些社交平台上刷到,很多人用浴巾等搭建床中床,更省钱省事。她说。

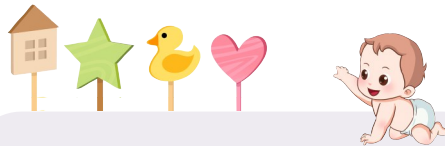
电动摇摇椅



卖点 安抚哄睡、解放双手

不知道为什么,在我孩子刚出生不久的阶段,电动摇摇椅非常火热,很多人推荐。他们说孩子入睡困难,使用电动摇摇椅可以帮助爸妈哄睡等。看到这些言论,一度让我很心动,后来亲戚刚好送了一台。我用过一次后,就再也没用。宝妈佳丽说,它看似考虑了新手爸妈的痛点,实际上更多是商家营销策略的成功。

电动摇摇椅的空间相对有限,如果小朋友比较好动就不合适,还不如爬行垫实用。而且摇摇椅垫子偏软,小月龄宝宝脊柱还在发育阶段,过软的垫子对脊柱发育不太好。另外,用摇摇椅哄睡,等孩子睡着了,再把孩子抱到床上,这也是一个考验。因为“落地醒”“一动就醒”的小孩子实在太多了,相当于白哄睡了。佳丽说,虽然很多东西只有自己用过才知道是否好用,但还是要学会甄别广告营销背后的“坑”,不要被营销热潮冲昏头脑盲目跟风。



大白鹅排气枕

卖点 缓解肠胀气、安抚哄睡

大白鹅排气枕也是被不少家长诟病的一款产品。二月闹作为许多新手爸妈需经历的艰难阶段,这一时期孩子肠胃功能还没发育好,会出现不同程度因肠胀气、肠绞痛引起的剧烈哭闹。新手爸妈们会因此而四处求方。大白鹅排气枕抓住这一需求应运而生。我买了大白鹅排气枕后,孩子根本不愿意趴在上面。买之前想得好好的,每天趴一趴胀气会缓解很多,实际上没用过几次。防胀气用大白鹅排气枕,还不如爸爸的飞机抱更方便、效果更好。宝妈欣欣笑道。

另外,大白鹅排气枕因占空间备受吐槽。我家卧室本来就不大,大白鹅排气枕又很占地方。后来买的母婴用品多了,价不便宜的大白鹅排气枕实在有点“食之无味,弃之可惜”。小池说。



婴儿健身架

卖点 锻炼抓握、消耗体力

婴儿健身架,买之前我觉得非常实用,既能锻炼孩子抓握,也能让孩子多运动消耗体力。买了后,我却觉得超级鸡肋。健身架抓握的地方过高,小孩子抓不到,脚踢又很容易踢歪,设计很不合理。小池认为,她购买健身架也受商家营销的影响,甚至觉得设计的人根本没有生过孩子或者带过孩子。

秉持着不浪费的原则,小池开始尝试改造家中鸡肋的母婴用品,试图让它们发挥应有的预期价值。在一次尝试中,她无意中发现,健身架的脚踢刚好可以放在床中床的床尾间隙中,健身架的拉手可以卡在床中床两侧(如下图)。我妈还用绳子延长了用于抓握的玩偶,这样小朋友躺在床上既能抓握玩偶,也能实现踢脚运动。小池介绍道,通过拆组后,这两个鸡肋产品变成了他们家相对实用的哄娃神器。但是她也坦言,尽管改造后的组合实用了不少,但单独使用时,它们依然摆脱不了鸡肋的标签。



定型枕头



卖点 睡头型

直到现在,我仍觉得鸡肋的母婴用品是定型枕头。宝妈吕易向记者介绍,一开始,我听很多人说小孩子的头型对颜值会有影响,所以我就买了定型枕头。定型枕头虽然对睡头型有一定作用,但是这个产品设计时,就没考虑到小孩子会动来动去这一因素,家长得不停调整孩子的睡姿。吕易坦言,因孩子睡眠时不会固定一个睡姿,也使得定型枕头难以发挥其预期功效。她还说,她的孩子最终没有使用定型枕头,但是头型还是挺好看的。

吕易还告诉记者,在孩子成长过程中,除了定型枕头外,她还购买过各式各样的枕头,软硬大小都有,但孩子似乎不买账。我发现孩子在哪都能睡,就是不会睡在枕头上。哪怕入睡时睡在枕头上,孩子很快就跑到其他地方,枕头根本用不上。吕易无奈地吐槽。同时,她也感慨育儿之路是不断摸索不断试错的过程,但选购母婴用品时仍需理性。

记者手记

避开鸡肋产品之雷 回归理性育儿本质

作为一名宝妈,在育儿过程中被天花乱坠的宣传所吸引,我踩过不少大大小小的坑。虽然不断摸索和试错是育儿常态,但在本次采访前,我未曾料到,母婴用品领域也是盲目消费的“重灾区”。

在采访过程中,我发现很多鸡肋的母婴用品设计初衷是好的,但因为孩子的不配合或者有不用花钱的替代,反而使花钱买的产品显得鸡肋。还有很多鸡肋产品,是源自商家的营销,让很多新手爸妈不自觉掏钱买单。

另外,我还发现盲目消费背后,大家主要被两种观念所裹挟,即“科学育儿”和“重新养育自己”。初为人父人母,大家都想在自己能力范围内给孩子最好的,所以学了很多科学育儿的理念。而商家也正是抓住这点,将宣传语与科学育儿链接,精准利用他们的焦虑心理,诱导新手爸妈购物。还有相当一部分人秉持着“给孩子最好的就是在重新养育小时候的自己”这一观念。这也在一定程度上影响着他们的消费决策。事实上,新手爸妈不妨在购买前,多思考产品是否真正契合孩子的成长需求,是否具备不可替代性,也可多借鉴他人经验,避免踩雷。

每个孩子都是独一无二的存在,我们更应学会尊重他们的个性,理解他们的需求,根据孩子的实际情况选择合适的育儿方式和用品。

当被盲目消费裹挟时,你可能会出现焦虑心理,当孩子达不到预期时,你的焦虑就会不断放大。这也会影响到孩子,让他(她)陷入你的焦虑之中。把时光还给孩子,把从容还给自己,这或许才是育儿最本真的模样。

融媒记者 潘燕佳