2025年6月
星期四
26
乙巳年六月初二
吉林日报报业集团主管主办
城市晚报编辑部出版
1983年5月1日创刊

吉林日报

都市版

彩练客户端　大吉网

编辑:姜迪　美编:周春旭　责校:李传富

·用新闻温暖你我·

国内统一连续出版物号CN22-0017/　广告热线:0431-88990011

一双学步鞋卖上千?
收割“育儿焦虑”的套路该停了!

半月谈记者 黄筱 郑可意

“孩子穿上这双鞋,学走路能少摔跤!”当前,童鞋市场热炒“机能鞋”“学步鞋”。商家宣称,一双“科技含量十足”的专业学步鞋能“减少摔跤”“矫正步态”,这让不少家长甘愿为之买单。

动辄数百元的学步鞋何以备受家长青睐?这类热销产品到底是“玩概念”还是“真实用”?半月谈记者调查发现,市面上不乏商家以“科学育儿”“给孩子最好的”之名,将商品包装成成长刚需。其背后,是被标价待售的“育儿焦虑”。

为了孩子少摔跤,买!

什么是学步鞋、机能鞋?中国皮革协会2021年发布的团体标准《儿童机能鞋》将该产品定义为根据人体工学原理设计,针对0-6周岁婴幼童的脚型特征、行走方式和发育特点而研发生产的具有稳定、支撑、保护婴幼童脚踝、足弓的功能性儿童鞋,并对鞋子的整鞋前跷高度、鞋底厚度、外底硬度、鞋底回弹性能、鞋垫厚度等作出了要求。

从市面上部分品牌的主打产品来看,其卖点大同小异,多包含大底、三分之一弯折、较硬后跟、方便穿脱等适配婴童行走的设计。此外,各个品牌也有自己的“独门科技”。半月谈记者走访了解到,这类童鞋品牌大多入驻一、二线城市的大型商场。一些店员称,自家产品专注婴幼群体,走的是中高端路线,因而受到许多家长的信任,近些年卖得很火。

目前市场上热度较高的学步鞋、机能鞋通常采取多区间定价策略,主力产品价格在两三百元左右,同时推出五百元以上、甚至超千元的单品。高价难以阻挡部分家长的热情。36岁的凌虹在其他家长的推荐下先后为两个女儿购买了某品牌学步鞋。“打完折后,价格也还是挺贵,但是听说对孩子脚部发育有好处,咬咬牙就买了。”

有的家庭购买需求则更具体。浙江祝先生的孩子马上满两周岁,他表示,之所以购买学步鞋,是希望孩子学步过程中走得稳、少摔跤。“孩子同龄玩伴的家长说,产品的鞋底比较宽,孩子确实摔得次数少了。”

半月谈记者在某电商平台询问一家主打儿童机能鞋的品牌旗舰店客服人员,其产品是否有防摔功能时,很快被推荐了一款价格500多元的产品。客服人员称,相较于店内普通学步鞋,该款鞋的鞋底增宽18%,触地更稳,还拥有多项专利,防滑性能更强,“专为减少宝宝摔跤次数而设计”。

这钱花得值不值?

从设计原理看,学步鞋前掌易弯折、强化后跟支撑等设计确实有其合理性,按学步阶段划分鞋类产品也有一定参考价值,但许多正规普通童鞋也能实现这些功能。

让祝先生颇为困惑的是,在社交平台做了调研后,他发现不同品牌对孩童学步阶段的划分不同,缺乏统一标准。“有的家长反馈,学步鞋要在学步的第二阶段穿,否则效果会适得其反,更易摔跤。”他表示,产品花样过多,各商家说法不一,消费者缺乏科学的指导,有些无从下手。

“对于孩子生活中的必需品,不能仅用价格来衡量商品的优劣。”一位儿童产品测试平台技术专家表示,由于这类鞋在针对“不同年龄段、不同需求点”的特性指标上没有明确的要求,也无明确的科学验证方法和评价指标,因此所谓的“科技含量”,更多是品牌自身的市场宣传行为。

另一方面,鞋子的买单群体是家长,使用群体却是孩子,这让产品的实际效果难以得到真实准确的反馈。“你说真的有没有用,那我也不知道。孩子还小,问他们脚感怎么样,也说不出个所以然来。”凌虹说。

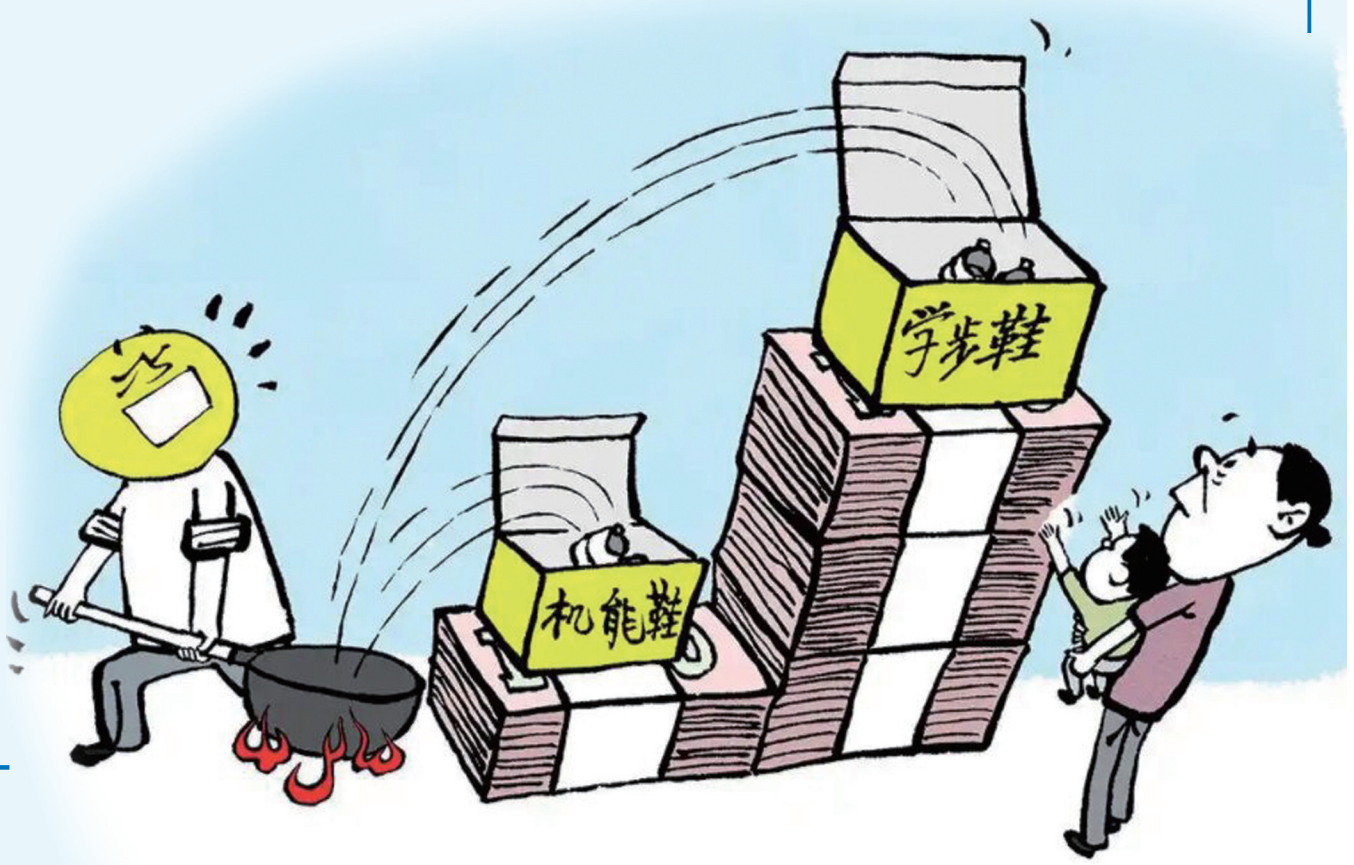
半月谈记者查阅于2025年6月1日正式实施的国家标准GB30585-2024《童鞋技术规范》,其中涵盖对童鞋的零件、安全设计、气味、材质等方面的严格要求,并未提及学步鞋、机能鞋的附加功能。

浙江大学医学院附属儿童医院骨科负责人唐欣认为,相对于产品本身的性能,现有儿童机能鞋的概念性更强,商家所突出的功能性宣传缺乏医学上的论证。“事实上,并无研究证实这类鞋子能帮助孩子更快掌握步行能力,也没有哪款产品做过对比试验,得出通过学步鞋能减少摔跤次数或者防止摔跤的结论。”

被标价的“育儿焦虑”

业内人士表示,家长在育儿过程中的焦虑心态难免成为商业开发的“富矿”。从婴儿期到学龄期,一些商家围绕儿童成长周期构建了完整的“焦虑产业链”——学步鞋之外,更多打着“科学育儿”旗号的产品接踵而至。

提供一份口腔黏膜样本,通过基因检测分析,就能知道孩子的智商、情商、音乐、运动等天赋结果;贴上“婴儿用”的标签,普通饮用水“身价”便能上涨几倍;打着“纯中药配方”“草本抑菌”旗号,违禁添加激素的儿童护肤品却莫名热销……

浙江大学医学院附属儿童医院儿童保健科副主任朱冰泉说,当前市场上一些育儿产品的宣传语缺乏严谨的科学依据,不少家长把社交媒体当作育儿的“百科全书”,看似做足了攻略,其实可能掉入了商家搭建的信息茧房。

朱冰泉建议从三个方面构建健康育儿环境。首先,发挥医疗机构的专业优势,为儿童提供科学专业的健康和发展评估监测,通过“医育结合”缓解家长焦虑心态;其次,电商平台完善婴幼儿用品准入审核制度,限制缺乏科学依据的过度宣传;第三,通过社区医院、家长学校等渠道开展科学养育知识普及,帮助家长理解儿童发育的个体差异和自然规律。