

## 主笔记

## 为什么我们需要“沉浸式”体验

□记者 崔烨

不知不觉 2019 年已经接近了尾巴，要说今年的年度热词，“沉浸式体验”绝对能名列前茅，不管是刚刚闭幕的第二届进博会带来的科技 AI 感展示，还是街头商场快闪式的体验场馆，仅限于手机平面的眼球体验已经不能再满足人们的需求，“40 岁以上观众请在 90 后陪同下观看，也让沉浸式体验成功跨越了年龄代沟。

拿美容品来说，日常购买只是需求，启动感官的沉浸式体验才是美的历程。拿网红打卡地 LITTLE B 来说，在那里认真嗅嗅抹抹的可有不少“中年少女”们。从体力的角度，女性和男性相比是存在一些劣势的，女生最怕听到的一句话就是“你今天好憔悴”，而营造沉浸式美容分为，创造具有仪式感的美容过程则成为都市白领的解压之旅——去 Nars 体验一次互动设备“灵动水屋”，在水幕前轻松成为操控水的魔法师；在“迪奥小姐”的花田影像中，视觉、嗅觉双重感受娇艳欲滴的花丛；逛完 innisfree 美妆，可以直接在二楼喝杯咖啡，尝一尝以济州岛为灵感而制作的点心……

国产品牌气味图书馆和 RE 调香室则在闻香方式上做出了别出心裁的设计。气味图书馆将香味聚拢在倒扣的杯子里，顾客拿起杯子就可以闻到香水的气味；RE 则使用类似原理的试闻漏斗。这样的新型试香装置改善了传统试香卡无法准确体现香水前、中、后调的毛病，也让消费者体验更加自助、有趣、简单。

年轻固然美好，经验不会迟暮。沉浸式体验恰恰给这些热爱动手自己体验的成年人一个特别的机会。毕竟“中年少女”心里的有趣，不是傻白甜扮卡哇伊，而是懂得让住在心里的小女孩冲出来撒会儿野。而随着审美的日趋多元，越来越多的消费者开始淡化大牌感，品牌更似浮云，无牌一生轻。比如同样的科颜氏牛油果眼霜，拥有“潮流咖啡馆”能喝到同款牛油果饮料的体验店销量就会好上不少。这与科颜氏本身是不是高级定制、定价多少并没有特别的关系，启动感官的体验好了，才会下手买。

有趣的是在相亲活动领域，带角色扮演的沉浸式体验也让牵手的成功率高出不少。比如把爱情类型细分：甜宠，大女主，以及霸道总裁爱上我，通过剧本、角色扮演、COSPLAY 热剧，体验着这个时代的各类情感空虚。

为什么我们需要“沉浸式”体验，而不是道听途说的“二道”式感官？还是来自对自我感受的尊重和肯定。耶鲁大学校长彼得·苏必德在今年的开学演讲上说：要允许自己感到困惑和迷茫，愿意说出“虽然我不懂，但我乐于去寻找答案”。

毕竟对都市人来说，舒展，又不懈怠，是一种很难活成的样子，万事自己体验了，才更知道自己需要什么。沉浸式体验，给了我们一些轻松获得这种感受的机会。

崔 烨  
eyiuc@163.com

如果您有任何金融理财方面的问题或者投诉建议，欢迎您在浦江财富公共订阅号下留言。我们将在三个工作日内及时回复，并邀请业内资深人士为您量身定制理财产品。您可以通过微信号：shanghaifortune2013，或直接扫描下方二维码联系到我们。

