

前一秒全网断货 后一秒二手价跳水 泡泡玛特联名热度谁在买单

一台定价5999元的泡泡玛特LABUBU联名迷你冰箱，上线即售罄，二手价最高炒至近9万元，短短数周热度褪去，价格快速回落。家电跨界热度刚降温，泡泡玛特又借着美加墨世界杯节点推出全新足球联名系列，再度引发抢购热潮。一冷一热之间，泡泡玛特总能精准制造市场话题。

潮玩IP为何能持续撬动消费、制造溢价，又频繁出现热度暴涨、泡沫速破的现象？8月3日，记者走访本地家电卖场、潮玩门店、资深玩家及从业者，解码潮玩联名经济背后的流量逻辑、消费心态与产业规律。

跨界家电热度虚高 商家看实用，青年看情绪

■ 记者手记

潮玩热背后 是青年消费观迭代

潮玩联名的一次次爆火与降温，本质是青年情绪消费、圈层消费、颜值消费崛起的真实缩影。

不同于传统消费看重性价比、实用性，年轻消费者愿意为审美、情绪、稀缺感、圈层认同付费。联名、限量、热点、盲盒，看似是营销套路，实则精准匹配当代年轻人追求新鲜感、仪式感、独特性的消费心理。

潮玩市场永远在迭代。旧的热度褪去，新的潮流登场。旧的玩家趋于理性，新的青年持续入场。品牌依靠成熟的话题运营持续变现，年轻消费者在追逐与沉淀中完成消费认知升级。

热闹的联名热潮终会散去，但情绪消费、IP经济、青年圈层消费的新赛道依然存在。未来，谁能跳出“靠热点续命”的短期模式，真正沉淀文化、讲好IP故事，谁才能在不断轮转的潮流市场中站稳长期优势。



造景展示柜里的泡泡玛特产品

融媒记者 吕硕

而潮玩联名款的高价更多是IP附加溢价。

在何女士看来，家电消费始终以功能为王。此前，她曾引进带智能屏、可播放动画的高端家电，本以为能吸引年轻客群，结果滞销数月。“家电是耐用消费品，消费者最终看的是性能，不是外观装饰。”多数传统家电商户均未引进潮玩联名家电，普遍认为受众窄、溢价高、库存风险大。

但在年轻消费群体眼中，联名家电

的价值不在参数，而在审美、氛围与情绪体验。市民方斯华曾入手一款联名迷你冰箱，虽然性能普通、性价比偏低，但高颜值、强辨识度让房屋的整体质感大幅提升，兼具家电与家居摆件双重属性。即便后期转手，也仅小幅亏损，IP加持让小众家电保持了不错的流通性。

传统市场重实用、年轻群体重情绪，两种消费理念造就了潮玩家电“行业看不懂、年轻人中意买”的独特现象。

行情大起大落 潮玩收藏的热度与焦虑

藏者的真实心态。

业内人士介绍，潮玩市场的波动根源，来自盲盒模式自带的稀缺机制。常规系列包含多款基础款，搭配极低概率的隐藏款，凭借“不确定性+限量稀缺”撑起二级市场溢价。新品首发热度最高、炒作最盛，热门隐藏款可溢价数倍。随着货量释放、热度消退，价格快速回落，冷门款甚至跌破发售价。

不少二手商家批量扫货、拆盒分选，

依靠信息差和稀缺性套利，进一步放大市场波动。舒焯裕坦言，早期跟风盲抽、收藏，追热点、追爆款。如今心态趋于理性，进入“养老收藏”阶段，只留存自己喜爱的款式，不再盲目炒作追高。

虽然看透市场泡沫，但舒焯裕依然认可潮玩的情绪价值。玻璃柜中200余件藏品，见证的不仅是潮流更迭，更是青年圈层的兴趣寄托、审美表达与社交归属。

IP持续出圈的底层逻辑 高频联名，紧跟热点

潮玩市场热度此起彼伏，背后是泡泡玛特成熟、高频、体系化的IP运营能力。

业内电商从业者吕先生分析，普通消费品依靠功能迭代吸引复购，而潮玩IP依靠持续制造话题、营造新鲜感、绑定热点维持生命力。以LABUBU为例，品牌不断跨界家电、体育赛事、潮流生活场景，结合节日、赛事、热点推出限定系列，保持长期曝光。

与此同时，大量年轻玩家自发进行改妆、镶钻、二创短视频，持续丰富

IP形象、延展内容生态，形成“用户共创、品牌借势、话题发酵”的良性循环。前不久上新的美加墨世界杯联名系列，即便不少消费者不关注赛事，但依然愿意为“限定、稀缺、潮流”买单。

品牌设计师章龙吉长期观察国内潮玩IP成长路径。他分析，成功的潮流IP，底层形象必须具备高适配度、高延展性，能够适配运动、休闲、工装、生活等多元场景，方便持续迭代造型、更新话题。

但章龙吉也指出当前国产潮玩IP的普遍短板：靠颜值爆火、靠热点出圈，但缺少长期内容叙事。类似哆啦A梦、Hello Kitty等经典IP，依靠完整故事体系、人物性格、内容沉淀实现长期发展。而当下网红潮玩IP更多是符号化、视觉化流量产品，热度来得快、退得也快，生命周期高度依赖营销与联名。

在章龙吉看来，从“网红爆款IP”走向“长青经典IP”，内容沉淀、文化叙事、情感深耕，是发展的必经之路。

民企同行 信伴未来 中信银行举办助力长三角民营经济新质生产力发展交流活动

7月23日，以“民企同行·信伴未来”为主题的中信银行助力长三角民营经济新质生产力发展交流活动在浙江温州举办。本次活动紧扣国家关于促进民营经济发展壮大、加快发展新质生产力的战略部署，旨在汇聚政、银、企多方力量，以综合金融服务赋能长三角民营经济高质量发展，为“十五五”开局注入金融动能。

温州市相关政府领导、中信银行业务总监陆金根出席活动，50余家长三角区域重点民营企业及中信证券、中信信

托等集团协同单位、金杜律师事务所等专业服务机构参加活动。

陆金根在致辞中表示，服务民营经济是金融机构践行政治性、人民性的重要体现，既是企业所需，更是金融所向。中信银行将充分依托中信集团综合协同优势，急民企所需，尽中信所能，持续加大资源投入、创新产品服务、优化服务模式，全方位护航民企行稳致远、持续成长。

针对民营企业发展的痛点与堵点，中信银行介绍了民营经济综合金融服

务方案，方案立足“人、家、企、社”多维视角，在为民营企业提供综合融资、资本市场、跨境出海、供应链金融、绿色金融、数字化转型等综合服务的同时，同步为民营企业家个人及家庭提供财富管理、家族传承、私人银行等专属服务，全方位助力民营企业高质量发展。

活动期间，中信银行还邀请专家就“十五五”宏观经济走势、民营经济法治保障等议题进行深度解读，并设立资本市场、家族信托等专题推介环节，推动金融资源与企业需求的高效对接。

作为中信集团最大子公司，中信银行始终坚守服务实体经济初心，依托集团综合化经营优势，持续提升民营经济服务能力。截至目前，中信银行民营经济贷款余额已突破1.5万亿元，提供贷款支持的民营企业6万户。下一步，中信银行将以本次活动为新起点，持续深化政银企协同，以更实举措、更优服务支持民营企业高质量发展，为促进民营经济做大做强贡献更多力量。

中信银行金华永康支行供稿