

转卖最高可赚近40倍 盲盒为何让年轻人如此上瘾?

“宫廷系列隐藏款格格，888出不讲价!”在闲置交易平台闲鱼上，一位用户以888元的价格转卖一个隐藏款盲盒，与官方原价59元相比，涨了15倍。最近，为集齐一套盲盒玩具，抽中隐藏款，不少年轻人“掏空”了钱包。这不禁让人想起曾风靡校园的小浣熊干脆面，彼时是水浒108将卡片，如今是整套盲盒玩具。盲盒到底有多火?为什么吸引了年轻消费者的心?近日，记者走访了成都的盲盒实体店。

盲盒有多火?

年消费额超40亿元
95后是“烧钱”主力

“啊，这个我已经有了!”9月17日下午，成都一家泡泡玛特店内，郭虹均拆开刚刚购买的最新款盲盒时，露出失望的神情。正是下班高峰，店内有不少消费



者，“一定要抽中”是他们开盒前最常说的话。

据悉，现有盲盒一般是由潮玩品牌 POPMART 泡泡玛特推出，目前成都环球中心、大悦城等商城和部分地铁站内已有近40家实体店及机器人商店。“也有很多小而美的品牌，不过不容易被发现。”喜欢收集小众文创产品的李少非告诉记者。记者在文创众筹平台摩点网发现，目前有12个盲盒项目发起众筹。

据郭虹均介绍，盲盒有多种系列，每个系列通常有12款可爱的人偶玩具，以盒为单位售卖，外包装相同，因此消费者并不知

道会买到哪一款。郭虹均表示，“入坑”后她共花费了两千元左右，目前有二十余个盲盒玩具。“我只是一个轻度玩家，有很多大佬月花上万。”她说。

据天猫8月发布的《95后玩家剁手力榜单》显示，95后最“烧钱”的爱好中，潮玩手办排名第一，近20万消费者每年花费2万余元收集盲盒，算下来年消费额已达40亿元。

记者发现，盲盒玩具单价在60元左右，集齐一套大概要花费700余元，而这还不包括隐藏款。据悉，隐藏款不同于普通的12款，抽中概率大概为1/144。物

以稀为贵，隐藏款盲盒因此成为二手交易的“爆款”。

在淘宝上，有商家的隐藏款盲盒售价高达1499元。而据闲鱼数据统计，2018年30万盲盒爱好者在闲鱼交易，每月发布闲置盲盒数量较一年前增长320%，其中最受欢迎的隐藏款盲盒价格狂涨39倍。

盲盒为何这么火?

5年销量增长10倍，“泛二次元”抓住年轻群体是主因

事实上，以盲盒为代表的潮流玩具是近年来才开始流行。相关数据显示，2013年“双十一”，玩具行业线上最高店铺销售额仅有200多万，而2018年，泡泡玛特的销售额达到2786万元，增长10倍不止。

有分析认为，这源于“泛二次元”用户的快速增长。“泛二次元”是指所有能与“二次元ACGN(动画、漫画、游戏、小说)”文化沾边的文化，一个没有任何故事背景的卡通形象也能包括在内。数据显示，2017年我国“泛二次元”用户规模就已达3.4亿，而盲盒玩具就是一种典型的“泛二次元”

文化产品。

由于盲盒玩具形象大多没有故事背景，便于更广大的消费者形成认知，同时，其持续创作空间也不易受到原有背景限制，因而能持续、快速地推出新品。而与原有“二次元”IP的合作，也让盲盒同样受到“二次元”核心用户的追捧。“最开始入坑是我看的漫画出盲盒周边”22岁的耿嘉璇告诉记者。

可爱的外表也是盲盒“俘获”大量消费者的重要原因。据泡泡玛特官方数据，性别方面，其女性用户占比高达75%；年龄方面，18至29岁用户占58%。此前有分析称，盲盒填补了玩具市场在吸引年轻女性消费群体上的空白。

此外，对新奇感、神秘感的满足也让盲盒吸引了众多消费者。“不知道下一个是什么，就想一直买一直买。”郭虹均表示。“买够100个盲盒就收手”，已被“娃友”们列为当代互联网经典谎言之一。而在耿嘉璇看来，并不算高的单价也是她“入坑”的原因，“买不起奢侈品，就买个塑料小人也挺好。”她说。

(川报观察 蒲香琳 王若晔)

成都茅台专卖店“一瓶难求” 经销商只卖熟人、变相加价?



9月18日贵州茅台涨5.01%，报1148.80元，逼近历史高点1151.02元。而日前，茅台酒厂曾向市场放量。放量之下，茅台价格降了么?现在市场价是多少?1499元指导价茅台又好买吗?

就此，记者走访成都十数家茅台专卖店及大小酒行，发现专卖店中茅台(本文中“茅台”均指代500ml装53度飞天茅台)仍一瓶难求，有的店预约排到2个月，有的预约电话无法接通。中秋节后，多数酒行茅台售价回落200元左右，现均在2500元以上。有意思的是，市场上还存在茅台只卖熟人、酒行要求买家“分担税费”而变相加价等现象。



7400吨放量 专卖店仍一瓶难求

此前，茅台集团决定，中秋、国庆前夕，向市场集中投放7400吨茅台酒。放量虽然比去年同期增加了400吨，但相比市场需求，还是杯水车薪。

在成都成华区一专卖店内，店员介绍，中秋节前确实有一批茅台到店，每天10多件，向老客户和团购客户销售一部分，还有3到5件以预约的方式拿来零售。店员称平时零售只有2到3件，节日期间还是有所增加的。记者追问是否优先满足老客户时，店员回答道：“原则上是这样，但老客户并不占2到3件的量，要占也是很少一部分。”

问及如何成为老客户?记者被告知现在不行，只能通过电话

预约来购买。该店每天上午固定半小时内接受电话预约，随机供应，预约隔日不累积。之后，记者在其规定预约时间多次内拨打该电话，均无法接通。对于后续供货，对方说“我也不敢保证，在国庆前可能还到一批货。”

专卖店之间规矩有所不同，青羊区另一专卖店则接受隔日预约，每天零售量要少一些，只有几瓶，预约已排到今年11月底。

一天一个价 终端价高出指导价一千元

既然专卖店不好买，其他零售商店能买到么?价格又是多少呢?记者走访成都市区十数家大小酒行询价，茅台单瓶售价均在2500元以上。名气大的酒行售价则要高一些，均在2799元附近。

认不到的人不卖 茅台酒疑存“江湖规矩”

官方指导价1499元，转手市场价2500元，净赚1000大洋。利益之下，自成江湖。记者在走访中，也了解到一些有趣的事。

在茅台市场上，熟人、会员、老客户买酒更方便。不仅专卖店优先供货给老客户、团购客户，其他茅台经销商也有类似情况。上述挂有“茅台一类经销商”的酒行店员称：“今天我们没得货了，好久没货了，卖给会员了。”随后补充：“一般认不到的人不能卖，不是价格的问题。”店员解释，现在以个人名义很难买到，此举是为了避免厂家暗访。店员说：“厂家要求我们按1499元指导价卖，而厂家暗访都是以个人名义来的。每天至少有10个像厂家的人来打(听)价(格)。”

小酒行报价便宜些，但会以开票缴税为由加回差价。走访中，1919酒类直供、上层酒行茅台报价为2799元，而小些的酒行中价格要低200到300元。但顾客索要发票时，这些酒行店家会要求买家分担税费，各家店分担比例各不相同，按销售价的3到5个点不等。当购买量多时，有的店家还可以少要点“税钱”。

平价酒为何难买?一家与茅台专卖店只隔一条道的酒行店主说：“他(供应商)有货，但那价格不会给你，没法卖给你，所以说，他没货。他那货都是走暗渠道流出去的，高价走了。”店主随后补充，供应商也会平价卖，普通人一个月能买上1瓶2瓶都不错，甚至1瓶都买不上。

(封面新闻记者 刘旭强 见习记者 宋尧)