

年轻人逛谷子店兴趣超高 “二次元+”注入新活力 老商场迎来新赛道

继抽盲盒、抓娃娃之后,如今,年轻人又喜欢上了逛谷子店。“谷子”由“Goods”(商品)音译而来,代指带有二次元IP属性的徽章、立牌、海报等周边商品。连日来,三秦都市报全媒体记者走访发现,谷子店在西安悄然兴起,正在默默改变着西安部分传统商场的状态,在年轻客流和差异化竞争中开辟了新赛道。



各种各样的动漫产品吸引年轻人前来选购。 本报记者 马昭 摄

谷子店,是个什么店? 都有啥?

所谓“谷子”,由“Goods”(商品)音译而来。广义上说,它可以指代一切漫画、动画、游戏、偶像、特摄等版权作品的周边商品。而“二次元”简单来讲就是在纸、屏幕等平面上所呈现的动画、游戏。

6月17日,记者来到小寨银泰,一进门,便被一家挨着一家的谷子店

“包围”。其中不乏西安二次元界的“首店”——动漫周边连锁品牌“次元GO”西北首店、集换式卡牌赛高卡牌西北首店、全新IP衍生品线下贩售品牌GOODSLOVE西北首店、二次元书店钢铁月球西北首店、优质的二次元图书漫库西北首店……

除此之外,一楼的公共区域可

供“二次元”爱好者们自由进行表演,二楼的舞台处会不定期举办各种“二次元”活动,三楼也有专门的摆摊点。

《全职高手》《排球少年》《间谍过家家》等近期热门IP的产品都被摆在醒目的位置。几乎每家店里都有不少年轻人在选购。

“00后”“10后”热衷购买“谷子”

谈起“入坑”,“00后”杨婷宇回忆,一开始是感觉漫画和游戏画面很漂亮,后面被相应的故事内容吸引,“我觉得好的动漫、游戏是一种欣赏门槛低,但是本身质量很高的艺术作品。作品的画面、音乐、世界观和想传达的精神是很值得品味的。”

现在,杨婷宇仍旧喜欢“二次元”的作品,“就像看书、看电影一样,对我来说是一种休闲娱乐活动。”

2023年年底以来,西安市小寨十字每到周末就会迎来大批“二次元”,杨婷宇也经常参与其中。对她而言,线下的沉浸式更强。

“西安的部分商场会举办一些活动,比如邀请知名coser扮演角色、为角色举办生日派对等。这种‘野生’漫展给人一种二次元人物走进现实的感觉。”她说,总是能在活动中认识兴趣一致的新朋友。

“店里的顾客从小学生到上班族都有,但主要还是大学生和高中生。消费的话,比较便宜的像吧唧(徽章)、贴纸,单价在20元以下,玩偶、手办相对较贵,基本是百元起步。”一家谷子店店员告诉记者,目前,他们店里平均客单价在百元左右。

业内人士表示,如果对消费群体进行细分,“90后”“00后”“10后”是

谷圈核心。其中,“00后”“10后”热衷购买“谷子”,“90后”购买手办的比较多。

一般来说,一个IP的相关谷子有吧唧、色纸小卡拍立得、亚克力牌/砖/流麻/挂件、手办、盲盒、抱枕等。其中前三者因体积小、重量轻、价格亲民等特点,成为消费者“吃谷”的主流选择。

杨婷宇说,她最近的一笔买谷消费是某品牌和chiikawa(动漫)的联名。“chiikawa讲述的是小动物之间的珍贵友情。大IP能保证产品销量,对于我们消费者来说,也能买到单价更便宜的周边商品。”

“二次元+”为商业注入新活力

今年2月,西安ACG国际动漫游戏展览会在西安临空会展中心举行,已成为西北地区最具影响力的动漫盛会;5月,第十六届梦乡动漫展在西安举行,吸引着数以万计的动漫爱好者参与……

就实体店来说,像小寨银泰这样谷子店聚集的商场也成为泛二次元用户群体时常光顾的“必去之地”,逐

渐开始自发形成特有的“文化街区”现象。

今年端午假期,小寨银泰实现了日销售额超过150万元,单品牌单日最高销售额达20万元,客流单日同比提升309%。

距离小寨银泰不远,位于西安市长安路上的另一家商场也推出了“二次元”电音节,不定期在街区举办

宅舞活动、周边物料交换市集等。

“显然,继潮玩、明星周边之后,二次元文化的流行在购物中心在发掘小众市场粉丝文化经济方面,找到了一个新的突破口。”二次元拥趸牟强表示,商场通过创造新颖的消费场景,吸引顾客流量并引发社会热议,同时借助粉丝群体的高度忠诚度和粘性,将流量迅速转化为实际收益。

发展二次元产业有很大空间

“目前,从呈现的状况看,西安和成都等地没有什么不同。但是西安的发展速度很快。”在谷子店玩扭蛋的大学生张煜鑫表示,以前,他想要参加个漫展,光票务信息都要找半天,更别说全是谷子的商场了。

数据统计,2023年中国二次元行业规模增长27.6%,达到2219亿元,每年人均消费超千元。线下门店也在这一时期从野蛮生长走向品牌化、规范化、规模化,由小卖部发展到垂直品类独立店、连锁店。

今年1月,栢奕游戏动漫文化产业园在西安浐灞国际港陕西数字出版基地揭牌,今后将在技术研发、动漫创意、美术设计等产业领域构建数字经济与游戏动漫IP产业相结合,将进一步促进游戏动漫产业集聚和产业链构建,打造西部游戏动漫文化产业航母舰队。

“西安在发展二次元产业并带动消费增长方面还有很大的空间。”陕西省社科院文旅研究中心主任张燕接受记者采访时表示,可以通过政策

扶持、完善产业链、提升文化消费体验、加强人才培养与引进以及推动跨界融合与创新等措施,为城市经济增长注入新的动力。具体来说,制定针对产业发展的专项政策,提供税收、资金等方面的支持,降低企业经营成本。打造产业园区,集聚上下游企业,形成完整的产业链条,提高整体竞争力。应鼓励产业间的跨界合作,如与旅游、教育等领域的融合,创造新的消费点和增长点。

本报记者 石喻涵

最近几年,乳胶系列产品很受消费者追捧,尤其是乳胶枕和乳胶床垫。然而,针对乳胶产品的投诉却越来越多,有的消费者购买的乳胶床垫,使用不到20天就出现粉化。部分商家对自己生产的乳胶产品的宣传和消费者的亲身体验之间,存在着不小的差距。

高档乳胶床垫20天就掉渣 起底乳胶床品造假黑幕

● 消费投诉居高不下

乳胶床垫、乳胶枕头因其天然安全、高弹性、耐压缩、承载性好和舒适耐久等特点,成为现代卧室用品中的佼佼者,也在许多电商和直播平台销售火爆。

多数商家声称自己销售的天然乳胶产品,乳胶的含量都在90%以上,甚至有的产品乳胶含量高达95%、98%,并且很多商家都称自己的产品是源自泰国的进口商品,品质更为可靠。

“原装进口”“纯天然无害”“天然乳胶含量高”,这些字眼让人眼花缭乱。但记者查询发现,关于电商、直播间销售的乳胶床垫、乳胶枕头的消费投诉量一直居高不下。

有的消费者购买的乳胶床垫,使用不到20天就出现粉化。除了关于电商平台、直播平台的投诉,记者还发现,有不少消费者投诉的乳胶产品,都是在跟团出游期间被导游带到景区购物店购买的。

● 劣质产品真相触目惊心

在知情人士的指引下,记者来到温州市平阳县。平阳县是乳胶床品的主要生产地,国内90%的乳胶床垫、枕头都出自平阳。温州嘉泰乳胶制品有限公司的工作人员坦言,他们就给景区购物店供货。

同时,工作人员也告诉记者,厂房里堆放的紫色、棕色、黑色的乳胶床垫、枕头,就是专供旅游景区购物店的。而旅游市场之所以喜欢有颜色的乳胶床垫、乳胶枕头,则是因为可以利用石墨烯、薰衣草等附加品去增加卖点,做功效型宣传,这样既能与外面售卖的普通乳胶产品区分开来,又能把价格抬高。

这种在市场上所谓的石墨烯乳胶枕,准确地应该叫石墨烯“色”的乳胶枕,产品颜色不同靠的不是科技,而是调色。

根据2021年中华人民共和国工业和信息化部发布的乳胶垫执行标准(HG/T 5836—2021),规定天然乳胶含量不低于88%才能被认为是高质量的乳胶床垫。而大多数商家为了降低成本都会加入一些滑石粉,其产品的

乳胶含量基本上都在80%左右。

工作人员告诉记者,投诉平台上,一些消费者购买的乳胶床垫、乳胶枕头,在使用过程中出现了断裂、掉渣的情况,往往都是因为企业偷工减料,或者滑石粉掺太多,才导致出现问题。

除此之外,为了减少使用乳胶的重量,降低乳胶密度也是行业里偷工减料的主要方式之一。消费者买到手的枕头有可能只是看着大,用起来却稀软松散没有支撑性。

很多电商和直播平台在商品详情上都标注了自己家产品的乳胶含量在93%以上,有的甚至达到了95%、98%,并附上了检测报告。这些检测报告其实是用特制的产品送检得出的,之后会被通用到其他产品上。

工厂工作人员告诉记者,为了配合销售端进口产品的宣传,厂家不仅可以随意打上Made in Thailand(泰国制造)的标记,还可以不写生产地址等信息。但其实这些产品绝大多数都是国产的。这显然是一种违法行为。

● 专家:劣质乳胶床品危害大

国家乳胶制品质量检验检测中心主任邓一志认为,对于市面上一些商家宣传的所谓“功能性”乳胶产品,由于没有足够的支撑,所谓的功能性是不存在的。另外,劣质合成胶乳在生产过程中必须要加丁苯胶乳增加它的挺性,如果处理不当,就会挥发出有毒有害的苯乙烯,吸入苯乙烯会对人体产生伤害。一些产品在硫化过程中会产生亚硝酸胺,这是一种致癌物,超标的话也会对人体有害。

检测中心高级工程师张

望则表示,乳胶枕头或者是床垫,轻轻一触碰就容易出现碎屑掉落,一个原因是内部的填料加得过多,二是防固体系不够。

在商家的宣传中,乳胶产品不长螨虫。但劣质产品,反而会更大程度增加螨虫的滋生,引起健康问题。

如果消费者想选择一款合格的乳胶产品,可以闻闻味道,有淡淡的清香,也可以用手去按压,回弹效果好说明乳胶含量高。

据《北京晚报》