

玩偶掀起换装风潮

Labubu带火“娃衣”市场

8月27日凌晨,“00后”张婉盈捏着一块比手掌还小的碎花布,指尖翻飞间,一件带蕾丝花边的迷你连衣裙渐渐成型——这不是给小朋友做的衣服,而是专为17厘米高的Labubu玩偶定制的“娃衣”。如今,这类为全球热门潮玩搭配的“迷你服饰”,正悄悄开辟出一个细分赛道。

全球顶流IP带火衍生生意

Labubu作为泡泡玛特盲盒系列产品之一,凭借“拆盒的未知惊喜”和“独特IP人设”,迅速风靡中国、日本、韩国及欧美市场,成了潮玩圈现象级的“顶流”,粉丝遍布各个年龄段。

而“娃衣”,正是跟着Labubu全球热度崛起的“衍生生意”:它不是传统童装,而是潮玩圈专属的“迷你时尚”,专门根据Labubu这类玩偶的身高、体型定制——小到几厘米的针织发带、十几厘米的牛仔外套,甚至还有搭配的迷你帆布鞋、皮质小背包,主打一个“给玩偶精致换装”,让全球粉丝能按照自己的喜好,打造独一无二的“专属Labubu”。

在社交媒体上,“做Labubu‘娃衣’月入十万”话题一度登上热搜。是全球热度催生的真实收益,还是吸引流量的噱头?年轻人为何愿意为巴掌大的布料付款?

张婉盈与Labubu的缘分,始于2023年泡泡玛特货架前的一眼心动。“圆滚滚的肚子、露着小尖牙的倔强表情,不像其他玩偶那

样软甜,一下子戳中了我。”她当场抱走一只“Labubu精灵之歌”搪胶娃娃,凭着早年学过的手工基础,用家里剩余的碎花布和蕾丝,给玩偶缝了件迷你斗篷——这条随手发在小红书的分享,一天内涨粉100多,私信里“求链接”的留言刷满屏幕。

“当时市面上的‘娃衣’要么版型不对,勒得Labubu圆肚子紧绷;要么设计太甜,完全偏离它‘叛逆’的IP调性。”看到市场空白的张婉盈,在2024年4月辞掉兼职,全职投入“娃衣”制作。如今她的小红书账号积累了3000多粉丝,月均接单180—200件,成了圈内小有名气的“Labubu专属裁缝”。

17厘米的“娃衣”,远比想象中难做。“最大的问题是Labubu的‘特殊身材’:肚子比普通潮玩鼓出一圈,肩膀窄、耳朵还往外凸。”张婉盈记得,第一次做的5件衣服全废了,3块昂贵的定制面料全浪费了,后来慢慢摸出门道:“腹部位置必须多留1厘米,耳朵边缘得用弹力边收缝,才不会勾住玩偶



Labubu带火“娃衣”。

漆面。”

面料选择更是“差一点都不行”。“硬一点的布会磨花玩偶漆面,化纤布容易勾丝,必须选柔软、亲肤又耐磨的材质。”她曾吃过一次大亏:接了15单订单,误

选了偏硬的棉麻布料,成品一上身就磨得玩偶漆面发花。“只能自己贴钱重新买面料,连续三天只睡4小时赶工,那时候看着堆在桌上的废布,差点就放弃了。”张婉盈说。

做“娃衣”月收入上万

谈及网传“做Labubu‘娃衣’月入十万”的说法,张婉盈直言“太夸张”。“头部卖家可能能做到,但像我这样的中段从业者,月收入大概2万元—4万元,去掉面料、包装、快递成本,纯利润也就1万元—2万元。”她坦言,行业早已过了“随便做件衣服就能卖”的红利期。

“2023年简单缝个T恤都有

人买,现在新人没特色根本接不到单,要么被迫打价格战,用便宜化纤布压成本,但老客宁愿花高价买不磨漆面的好面料——毕竟大家的Labubu都是‘心头宝’,没人愿意让玩偶‘受委屈’。”张婉盈表示。

打开网购平台,Labubu“娃衣”的价格差异十分明显,从几十元到几百元不等。

基础款多集中在16元—40元:比如简单格纹裙、基础款卫衣,多为批量生产的现货;中间梯队定价在100元—200元,多是带有设计感的款式,比如刺绣汉服、加绒外套、带配饰的主题套装;还有定位高端的“定制梯队”,价格普遍在200元以上,多为复杂工艺的限量款或明星、热门影视角色同款,主打“稀缺性”和“专属

感”,吸引资深粉丝和收藏爱好者。比如,一款明星同款“娃衣”定做售价达999元,截至记者发稿时已售出100+。

对于想入行的新人,张婉盈建议:“先做‘深度粉丝’,买几只Labubu摸透它的版型和风格,别上来就囤面料;初期小批量采购,避免压货;第一单哪怕不赚钱,也要把细节做到位,口碑才是长期‘饭票’。”

巴掌大玩偶成解压神器

“装扮它、呵护它”的冲动。”

现在,给Labubu换装成了骆佳欣的日常乐趣。“我会把穿好新衣服的Labubu挂在包上当挂饰,或者摆在书桌一角,写作业、赶报告累了,抬头看到它圆乎乎的样子,烦躁感一下子就没了。”

她身边还有不少同好,“我们建了个小群,平时分享‘娃衣’链接、聊搭配技巧,甚至会约着一起给玩偶‘拍写真’,这成了我们解压又治愈的共同话题。”

在消费偏好上,骆佳欣更偏爱定制款:“量产款容易撞款,定制的更有特色——比如我给Labubu做过一件迷你汉服,裙摆上绣了小桃花,拍照发朋友圈,好多朋友问链接。”她的购买渠道以网购为主,“比线下实体店便宜,还能对比不同卖家的版型和面料,很方便。”价格方面,她有明确预算:“平时选100元以内的,遇到特别喜欢的款式,二三百元也能接受,毕竟是给‘娃’买的,不想委

屈它。”

对骆佳欣来说,买“娃衣”的钱不是“冤枉钱”,而是“情感投资”。“就像小时候给芭比娃娃换装一样,把Labubu打扮得漂漂亮亮的,我会特别有成就感。去年大学考试周,压力大到失眠,看着桌上穿着小熊睡衣的Labubu,突然就平静下来了——它不像宠物需要照顾,就是安安静静待在那里,却能给我满满的治愈感。”

核心密码在于情感共鸣

尽管Labubu“娃衣”生意眼下势头正盛,但从业者与消费者都保持着清醒。

张婉盈最担心的是“IP热度下降”。“现在市场需求大,是因为Labubu粉丝基数够多,但潮玩IP更新太快,谁也说不准明天会不

会有新的玩偶取代它。”为了应对风险,她已经悄悄试做其他IP的“娃衣”,“比如最近热门的小甜豆、dimoo,先积累版型数据,不用把鸡蛋放在一个篮子里,就算以后Labubu热度降了,也有其他方向可以转。”张婉盈说。

骆佳欣也认为,“娃衣”的流行不会“永久续航”。“未来肯定会有新的IP出现,就像之前火过的盲盒,热度也会慢慢下降。但至少现在,我还愿意为Labubu买单——它陪我度过了考试周、实习焦虑期,这种情感不是随便一个新IP

能替代的。”

在这个“巴掌大”的细分赛道上,IP热度终会有起伏,但手工里的温度、情感里的共鸣,或许才是让这门生意走得更远的核心密码。

文/图 本报记者 石喻涵
实习生 杨玉

女房客退租

留下满屋垃圾和8只猫

律师:损坏房屋可能担刑责

近日,西安一女租客退租后将房主拉黑并遗弃8只猫,房主王先生收房时发现屋内全是猫屎猫尿,家具全都被破坏得不成样。“女租客退房遗弃8只猫拉黑房主”话题引发讨论,不少市民表示,无论租客跟房东之间有什么纠纷,这种做法都很不负责任。

房东预计损失几千元

根据王先生收房拍摄的现场视频,房间里凌乱不堪,床垫、窗帘、桌椅都有破损。王先生称,房租到期后,对方称这两天就会将房子打扫干净,结果8月25日收房时却发现是这样一幅景象,并且房间里被租客遗弃的8只猫还有攻击性,他也不敢自己抓,联系宠物店也被拒收,最后在民警见证下将猫放置在了小区。王先生表示,预计损失有几千元,后续会走司法程序追究这名租客的责任。

不少网友留言表示支持房东维权。有网友评论道:“租客既然选择租房,就应该爱护房子,这是最基本的契约精神。这种损坏房屋和家具的行为必须赔偿。”

租房合同应尽量详细

记者了解到,不少房东都遭遇过租客这种不负责任的退房。新文巷长安壹栋的业主李女士介绍,2018年,她曾将房屋租给一位租客,两年对方退房时,将能搬走的家具家电全部搬走了,没搬走的很多都损坏了,不仅如此,水电气卡没有退还,水费、物业费没结清。

“之前我把房子租给一对小情侣,退房时,屋里到处都是宠物毛发,地板上全是被宠物抓挠的痕迹,厨房的橱柜门也被弄坏了。我找租客理论,人家说押金抵,之后直接把我拉黑。押金不过1200元,最后我自己重新修整花了8000多元。”市民黄成表示,自己吃一堑长一智,现在有两套房在对外出租,都特别在合同中规定不可以养宠物,并且要保持房间卫生干净,收房时也要尽量恢复原状。

采访中记者发现,不少市民租房时,租房合同一般由房东自行拟定,双方对租赁合同的约定内容过于简单,缺乏详细的双方权利义务约定,尤其是首次租约到期后,双方直接通过口头约定或者微信、短信等形式确认下一阶段租期,并不会重新签订书面合同。这些“省事”的做法,很可能为日后纠纷埋下隐患。

应对易引发争议事项作出约定

对此,记者采访了陕西省法学会民法学研究会副会长、陕西众致律师事务所高级合伙人刘东晨律师。

刘东晨表示,根据《中华人民共和国民法典》规定,租赁期限六个月以上的,应当采用书面形式。当事人未采用书面形式,无法确定租赁期限的,视为不定期租赁。因此当首次租约到期后,双方仅通过微信或口头约定续租,意味着当事人可以随时解除合同,但应当在合理期限之前通知对方。这种灵活性可能加剧租赁关系的不稳定性。因此,建议市民在租房时,无论租赁期限长短,都应签订书面合同。合同应详细约定房屋状况、维修责任、违约责任等条款,特别是对宠物饲养、墙面装饰、卫生标准等容易引发争议的事项作出明确约定,并在出租前制作详细的财产清单并拍照留存。此外,即使租客跟房东产生矛盾,也不应损坏房屋,否则不仅会导致民事赔偿责任,还可能导致行政处罚和刑事责任。

“比如前边说的女租客退房遗弃8只猫拉黑房主的情况,租客遗弃宠物导致房屋严重污染和家具损坏,明显违反了妥善使用租赁物的义务,房东完全有权要求赔偿。”刘东晨表示,如果存在承租人故意损害租赁物的情形,造成的直接经济损失达到5000元以上的,还可能涉嫌故意毁坏公私财物罪,承担刑事责任。 本报记者 文晨