

潮玩经济能否持续火爆 背后的需求又是什么

众所周知，市场一度有一种普遍的共识，那就是女人的钱和小孩子的钱是最好赚的。如今随着老龄化的逐步扩大，又加上一个老年人的钱也相对好赚。好赚的意义是市场需求大，潜在用户多，用户购买力旺盛。

1.潮玩背后的市场和购买力

近年来潮玩经济发展火速，年轻人对于潮玩品的追逐力度很大，尤其是95后的崛起，他们就是以前的那波儿被“好赚”的认知中长大的孩子，也就是他们小时候被家长满足了各种需求，在花钱上舍得投入的一批，从小就享受了衣食无忧的待遇，长大之后，步入社会，消费热情以及消费能力都是非常超前和强烈的。

据报道，95后乃至00后更注重体验式消费、悦己式消费以及个性化消费。潮玩就是受这些消费者追捧的一个新兴品类。艾媒咨询发布2021年一季度潮玩市场分析报告显示：2020年我国潮玩经济的市场规模达到294.8亿元，预计2021年将以30%的增速升至384.3亿元，而2023年有望达到600亿元。

数据显示，中国潮玩行业占全球的比例从2017年的11.18%增长到2020年的19.17%，中国有望逐渐发展成为全球潮玩消费的核心市场之一。在这背景下，更多初创企业入局潮玩，2020年注册企业数量达到250家，此外，潮玩周边如潮玩收纳也在爆发，2020年天猫潮玩收纳消费用户规模同比2019年增长100倍。

一种消费模式的转换，可以带来一种产业链的集成和改变，这是新的财富聚集区域，吸引到更多的参与者也在情理之中。不过，到底是未来的消费潮流，还是小众市场的消费被无限地放大了？这是需要仔细甄别的，一股脑儿地扎进来，是不能赚一个盆满钵满，也是因人而异的。

2.小众还是大众市场？背后需求群体

的界定

本来，潮玩市场只是一个小众市场，但随着盲盒的流行，我们看到很多模式都开始向这种新兴的消费方式转变，盲盒刺激了一种新消费方式，以及带来了诸多商家和用户的参与，间接地把一种小众市场的消费模式，不断地扩大化。

简单地讲，潮流玩具，简称“潮玩”，又称艺术玩具或设计师玩具，由设计师创造IP形象，赋予其意义，并将它们立体呈现。随着盲盒经济的火爆出圈，越来越多的相关品类被纳入潮玩阵营，潮玩也逐渐成为一种商业概念，成为对艺术进行商业化的一种新业态。而潮玩背后的玩家基本都是95后、00后之类的玩家和爱好者。

有意思的是，这批类的玩家虽然是从衣食无忧成长起来的，但他们对于财富的向往和追逐力度也是非常强悍的。他们在玩“潮玩”的过程中，不仅仅是消费，还有一种“变现”或者说不不断地迭代自己的玩法新趋势。也就是在买的同时，也在卖一些潮玩品。甚至可以说是一些“炒家”，因为这类用户的出现，当然，也包括互联网变现平台的存在，让这种模式可以延续下去，进而不断地带动潮玩品可以推陈出新。

有潮玩经营者表示，“我们工厂业务量70%都是盲盒业务，可能往后会更多一点。根据客人的要求、市场的需要，盲盒系列的一些生产设备也随之增加。”目前比较流行的是，悦己经济的盛行，原创个性潮玩受欢迎，国潮玩具成行业发展新趋势。其实也从另一个侧面说明，这批孩子基本都是独生子女，有一定的消费能力和经济基础，从小的独立和玩伴缺失，让他们更乐意于为这种悦己型的产品去买单。

3.潮玩是未来吗

随着潮玩市场的兴起，一下子出现了几乎万物皆潮玩的态势，一些本来有着强



势IP的企业也开始涉足潮玩，通过包装自有IP，制作这些IP的衍生品，让更多的人能够认知、接受并消费。有人认为，通过自有IP制作潮玩摆件及衍生品并开设专门销售门店将成为一个流行趋势。

众所周知，邮币卡市场一度是非常风靡的，市场积累了众多的玩家。但是近年来市场凋零，玩邮票的年轻人微乎其微少之可怜，因为这个市场已经不再是他们追逐的目标。而他们对于潮玩市场的追逐力度，就如同当初那批人追逐邮币卡市场一样的。年轻人的玩法变了，兴趣变了。市场的热度自然也发生了改变。

我们都知道，年轻人的消费能力和热

情是未来发展的趋向，现在消费市场的主力正由Z世代接替。天猫发布的《95后玩家剁手力榜单》显示，潮玩手办排名第一。新消费模式带来的转变，就是市场新的追求。当然，潮玩这门生意，终究要企业和IP共同讲好故事，缺一不可。

或许潮玩就和炒鞋的玩家一样，会有一些的市场，会在一定范围内刺激市场的需求，也会带来商家的追逐，尤其是对于网上迪士尼的向往，不过，市场的转换有时候也是非常快的，随着年龄的变化，玩家的用户群也会改变，以及步入社会的时间延长，他们的消费热情也会转变，这才是潮玩不断扩张的需要关注的重点。



嘉盟地产

UnionPlus Realty

1-084



全职房地产经纪人
MD、VA、DC 执照



王志浩

Owner/Principal Broker

- ABR 认证买方代理人
- CBR 注册买方代理人
- CIPS 注册境外资产专家
- CRB 注册住房经理
- CRS 注册住房买卖专家
- CRI 房地产经纪人学院毕业
- e-Pro 房地产网络专家

服务特点

- 二十年以上房地产买卖经验
- 在全部买卖过程亲自把关
- 多项优惠购屋计划
- 客户换房时卖房本人只收1%佣金
- 第一次买房者将获免费赠送本人执笔的买房必读宝典《购屋指南》

公司: (301)309-8859 手机: (202)276-6928

传真: (301)738-8158 免费: 1-800-908-5188

email: hallwang1688@yahoo.com 维州: (703)688-3298

地址: 751 Rockville Pike, #27-B, Rockville, MD 20852

本公司诚征经纪人, 全职、半职均可



叶黎

Li Ye

Broker/Owner

202-271-8066 (C)

301-292-1000 (公司)

E-mail: liye@remax.net

Licensed in MD, VA and DC



华府首家华人创办的RE/MAX房地产公司诚聘新经纪人

- 诚邀房产经纪加盟
- 全国联网, 环球客源
- 免费定制个人网页
- 定期业务培训
- 交流成功案例
- 一流办公设施
- 专业规范管理





5-035



Samantha He 何青
240-686-5588
samantha.q.he@gmail.com



Jay Yu 余海豪
301-529-3985
yujiayhomes@gmail.com



Ana Maria Carretero
301-740-5488
amcarr07@yahoo.com



Betty Tang
240-988-6110
chengbettytang@gmail.com



Elaine Wu
240-704-2008
elainewu.realty@gmail.com



Jing Liu 刘景
301-215-0629
jingliuhomes@gmail.com

地址: 17B Firstfield Rd., Ste 208, Gaithersburg, MD 20878

鸿运贷款公司

FORTUNE MORTGAGAE
CO. (NMLS# 201418)

PRESIDENT 王立明 (NMLS# 206213)

JOE WANG TEL: 301-309-1818

各类房屋贷款

信用第一 文件保密 快捷通过

最新推出适合医生职业的贷款项目

5% down, no MI, no Point,

3.125% for 5yr Arm

另有 80/20 100% LTV 产品, \$0 首付, no MI