

年轻人的新爱好,“爆改”传统商场

“想想我们小时候,哪有你们现在这个条件啊!”

人到中年,啊不,成年的一大表现,或许就是把这句话挂在嘴边。但如果现在,你到年轻人最喜欢逛的“谷子店”转一圈,大概很难不在脑海中浮现出这句话。

社会发展踩下一大脚油门,让成年人告别许久的校门口小卖店进化出2.0版,并发展成了我们认不出的样子。这些年轻人时下最流行的购物、社交集合地,也在默默改变着不少传统商场的状态。

这里,二次元“浓度爆表”

“团长先出调价开排,妈位优先,然后打野和跨妈位,余量推车,剩下的冷门按照捆序和推车情况捆,捆完出肾表,收肾后下单。”

如果能看懂上面这句二次元浓度颇高的话,那么恭喜你已经完美融入了年轻人的圈子。如果不能看懂也没关系,我们可以从最简单的词语学起,比如,谷子。

“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。

如果还没什么概念,或许可以想象一下学生时代校门口的小卖店,总是摆满了当下孩子们最喜欢的各种IP周边、玩具、文具等等。如今的谷子店,大多售卖的也是以角色为中心,体积小、重量轻、材质不算昂贵的周边装饰品。

“小时候我就喜欢逛这种类型的店,那个时候好像都叫周边店,卖的东西也是以手办为主。”生活在北京的小兰就是一位资深的“吃谷人”。据她介绍,北京的谷子店比较集中的区域主要有王府井、崇文门两个商圈,除了固定的门店,还会有二次元爱好者们不定期的线下活动,周末、假期的时候有免费摆摊、卖物换物的机会,但都需要早来抢占位置。

“价格的话,一些小东西差不多会比线上买贵20%以上。但线下买主要就是为即时获得的快感,我觉得是能接受的,所以经常逛着逛着就会买不少。”小兰说。

动辄百元,小周边撑起大市场

“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,比较便宜的书签、贴纸等可能不到十元,贵的玩偶、手办等几百元的都有。平均的客单价在百元左右吧。”

秦女士在北京崇文门商圈经营一家谷子店,她对中新财经记者表示,店主其实是她的“95后”儿子,目前在日本工作生活。“进货什么的都是他负责,我帮他看店,但也要学习这些动画的知识,才能跟年轻人有的聊嘛。”

秦女士的店面很小,面积在10㎡左右,但因为紧邻电梯位置不错,每月的租金也要一万多元。为了把握住固定的客流,店里在通过社群运营等方式培养更多老客户,差不多每天会在群里通知不定期的小上新,半个月左右就会有一次货品的大更新。

“平时周末生意比较好,一天的流水能过万。有时候来了热门的货品,店里还没开门就会有很多人来排队。”秦女士的儿子同时也在经营着线上网店,这样在工作日白天人相对少的时候也能有所收入。

据《中国二次元内容行业白皮书》数据,初步统计2023年,我国泛二次元用户规模达到4.9亿人,其中核心二次元用户达1.2亿人。更有数据显示二次元消费市场规模超千亿。

不同于开店不久的秦女士,身在某新一线城市的程先生的谷子店已经经营了两年左右。据他回忆,在今年春天,随着一些热门新IP的涌入,热度达到开店以来的顶峰,一个国外原价六、七十元的毛绒小挂件,卖到几百元都是常事。“因为一些周边补货不及时,我们其实进货也非常费劲。”

“二次元”世界难逃“三次元”烦恼

“记得刚刚开业十来天的时候,我算了一下店里光进货就花了将近20万元了,真是吓了一跳。”说起开店,程先生强调的第一件事就是投入:“钱都在货上。虽然看起来都是货值不大的小玩意,但没个几十万元店还真开不起来。”

程先生介绍,根据IP的来源,谷子一般可以分为日谷和国谷,日谷以动漫、漫画为主,国谷主要来自游戏。“日谷从日本进货,海关加上邮费,有时还有代购费,就已经不便宜了。而且现在很多人都想来分一杯羹,需求量大了造假的也就多了。”

程先生说,自己店里日谷的利润一般在5%-20%,国谷一般都跟着官网售价走,价格更透明。店里好的时候一个月流水有十几到几十万元不等,但七八成都是货物成本,还不算人工、房租、水电等。

“因为谷子体积一般比较小,丢失损耗也是个大问题,每周盘货都能丢几百块钱的,今年春节假期就丢了将近五千块的货品。”这让程先生很无奈,他发现最近身边不少同行的店里安装了防盗感应门,他也在考虑此事。

传统商场的新玩法

街头巷尾,越来越多的谷子店正不停冒出来。多位受访对象都认为,能在竞争中真正留住顾客的,只能是真正懂得选品的资深谷圈店主。

“目前行业里比较有规模的几家大店,很多都是在线上已积累了不少客户,而且下游还有人跟他拿货,形成了很完整的商业链条。如果自己拿货还得依靠其他代理,又对谷圈半懂不懂、只想跟风的,很难逃开闭店的结局。”两年时间里,程先生也已目睹过同行的离去。

潮起潮落间,曾经被认为是虚空概念的“纸片人”们,已经化身成为重金难求的爆款产品、人数爆满的线下活动、利润颇丰的热门公司,和极富潜力的内容IP。

同时,年轻力量的注入也在很大程度上改变了一些商圈的状态。以北京王府井喜悦购物中心为例,据了解,其前身新燕莎金街购物广场在2020年闭店调整后,在2023年底以国内首个“新国潮购物中心”的概念重装亮相,瞄准了更加贴合年轻人的定位。

客流相对稳定的传统购物中心,也在通过新鲜的方式吸引年轻人。北京西单大悦城相关负责人便对记者透露,其今年举行的赞萌露比快闪店北京首站活动,就带动了场内的客流环比提升14%。今年6月起,商场也将举行“盛夏动漫季”活动。

“除了活动对客流和销售的带动外,我们更注重的是各个圈层爱好者相互吸引和交流。希望通过优质内容和活动不断和年轻人产生互动和共鸣。”上述负责人表示。

来源:中国新闻网



白银迎来“最好的时代”?

白银期货、现货价格惊喜频现。数据显示,从年初至今,现货白银价格累计上涨约36.6%,高于现货黄金价格约17.4%的涨幅。面对白银的价格涨幅,有机构直言“白银价格有望走出新一轮牛市”。白银迎来“最好的时代”了吗?

5月,白银价格再创新高。有分析师表示,对白银来说,5月是充满惊喜的一个月。白银价格从每盎司26美元的起点上涨,一度突破32美元,创下多年新高。

业内人士认为,当前白银供给缺口不断加大,未来白银价格上涨仍可期。

中信建投研究报告显示,受绿色经济发展和新兴产业应用拉动,白银的工业需求正在快速增长,尤其是在光伏产业中,白银的使用量增长强劲,在工业需求领域的占比已经达到29.6%。此外,新能源汽车和人工智能算力领域对白银的需求也在不断提升,使得白银在工业领域的地位日益突出。

在此基础上,中信建投分析师进一步表示,预计今年白银供给缺口将较去年扩大,白银有望连续4年出现供给短缺的情况。白银价格有望走出新一轮的牛市。

华通白银网分析师也认为,在工业需求推动、更广泛经济背景支撑下,短期内,白银价格仍有上涨的空间。

不过,在工业领域,散户囤积白银面临变现难的问题。“白银没有流动性。”有投资者在论坛留言称,“白银投资前景只是看起来很美。作为贵金属,白银的需求集中在工业领域,卖方需要的量较大,若投资者手上没有足够多的白银,投资价值将会大打折扣。”

作为消费品,白银的收藏价值或也有限。有珠宝门店的工作人员曾对中国商报记者表示:“白银首饰易氧化,美观价值大于收藏价值。而且,门店一般不会回收白银首饰。遇到来店大量购买银饰的消费者,我们会劝他们理性投资。”

也有消费者在社交平台分享经历称,看到白银价格上涨,其想变卖手里的白银,却被店家告知白银只能以旧换新。而且白银折旧率较低,算上氧化、磨损等损耗,其还损失了10%。

在投资市场上,白银也是“易碎品”。有专家提示,商场销售的化妆品很多,化妆品中有各种化学物质,有的银饰品碰到硝酸会发黑,有的沾上了碳、氧、硫等元素也会发生变色。消费者把白银买回家后,最好的办法是放在专放饰品的小盒子里,在底面上衬垫海绵、棉花之类的软物。凡是曾放过含有水银成分的化妆品器皿或生锈的铁制罐、盒子等都不宜存放白银。

来源:中国商报