

小小的豆子有魔力 年轻人痴迷“拼”它

拼豆最近在年轻消费群体中快速兴起,成为不少年轻人休闲社交的选择



拼豆最近在年轻消费群体中快速兴起,成为不少年轻人日常消费、休闲社交的选择。

记者近日走进多家线下店,通过实际体验寻找“拼豆热”背后的年轻人诉求。



■拼豆很容易上手。



■越来越多的拼豆店出现在我们身边。

□文/图 本报记者 方小北 实习生 李硕

低成本投入 经济实惠易上手

打开某团购外卖平台,输入“拼豆”二字,就可以找到大量的拼豆店,这些店面遍布各个商圈,怀特商城、长安吾悦、万达、勒泰、万象城、乐汇城……每个商圈都有不少于两家的拼豆店推荐。打开社交媒体,也有大量拼豆类视频、商品有很高的关注度。年轻人网购拼豆用的豆子、工具,晒出自己的拼豆成果……

拼豆游戏是将彩色塑料“豆子”在底板上排列成图案,经加热定型就能做出杯垫、挂件等物件。记者日前来到湾里庙步行街,走进一家藏在商场里的拼豆店。店面不大就几张桌子,摆在商场一角的走廊里。第一次走进拼豆店,初次体验,觉得有点儿类似小时候的拼图类益智玩具,也跟曾经的十字绣有异曲同工之处,只不过操作起来更简单了。但当自己真正坐下来,手握镊子,将一颗颗小小的豆子拼在一起时,时间仿佛变慢了。半小时后,当看着图案在指尖慢慢成形,那种快乐、那种看着图案即将成形的成就感确实让人上头。

正在店里玩的王若帆女士说:“我前一段时间心情不太好,朋友说可以试试拼豆,跟她来玩儿了之后我觉得还挺放松的,像打坐,把自己放空了。我拼了手机挂件和冰箱贴,挺好玩儿的。”

在社交媒体上,拼豆总是和“治愈”“解压”这类词放在一起。很多分享拼豆的年轻人会提到同一个感受:看着豆子一颗颗填满底板,心里那些乱七八糟的念头就慢慢安静下来了。

王若帆说以前和朋友出去吃个饭,或者看看电影,每回都得花不少钱。现在再和朋友一起约拼豆,团购的话两人玩儿一下午也不过几十块钱:“而且还可以一边拼一边聊天,看着成品还是很有成就感的。即便是一个人去,也可以跟店里的其他顾客交流一下怎么样拼最快、拼的哪个样式好看、哪种工具更好用或者哪种烫法烫出来更好看,看人家拼的好看还可以要份图纸,如果双方都是一个人后面也会约着一起拼。”

在同一个商场的负一层,还有一家更大的拼豆店。记者走进发现这里如同大自习室:年轻人尤其是以女孩子为主,三三两两的安静地坐在桌前,面对分装整齐的彩色豆盒,戴着耳机,手持镊子,认真地按自己的图案摆放

豆子。

“拼豆可以去门店玩儿也可以在家做。”拼豆爱好者小赵告诉记者,不限时的“畅拼套餐”在工作日期间有的可能30元左右就能玩。如果居家自制的话,一百多块钱就能买一套工具加上万颗各色豆子。不过在店里的话,可以和朋友一起做,比自己在家玩儿更有意思。

成就感满满 给足情绪价值

在新华区的一家拼豆店,22岁店主王德龙介绍,自家店铺于去年12月开业,旺季单日客流可达近300人,“拼豆体验的核心,在于‘拼合、共享、体验、参与’,顾客年龄段大多为18至30岁的年轻人,也有宝妈带着孩子来体验的,因为我自己本身是学美术的,觉得自己动手创作出来的作品很有意义,拼豆和画画其实差不多,随着拼豆的走红,我也就开了一家拼豆店,现在商家内卷,错开周末的时间,20块钱就可以玩一天,性价比也比较高。”

王德龙介绍,顾客以女性为主,不过也有男孩子来玩儿。5月8日那天,就有8位大男孩儿组团一起来拼。王德龙认为现在的年轻人消费不再盲目攀比,更多都倾向于平价的消费选择。拼豆的单人消费的支出没有那么多,匹配了年轻人注重性价比的消费观念。而且这种游戏快乐成本很低,不用花太多钱,也不需要什么手工天赋:“拼豆新手上手也很快,只要付出一点时间,就能拿到属于自己的成品,能带来很直观的成就感。之前有个正定的顾客,她有两条小狗,就把自己和两条小狗的照片做成图纸,来拼了三四次才拼完。过程虽然长了一点,但是拼完之后她却非常开心。”

在拼豆的世界里,一切都有明确的规则与结果:选好图纸,只要耐心摆放,就一定能完成成品,付出就能看到回报。此外,拼豆游戏还可以兼容动漫、游戏、明星、宠物等各类元素,年轻人可以将自己的爱好、情绪融入作品。这种低成本、容易实现的解压方式和拼完之后的成就感,也迎合了年轻人对放松情绪的需求。

拼豆自带的解压属性,是吸引年轻人的第一大原因。现在的社会,大家都在快节奏中生活,而通过拼豆,只需要专注于将零散的豆子按照图纸拼合成型,无须复杂思考,通过有秩序感的操作,就能暂时忘掉所有烦恼,缓解心里的压力,这种状态也让拼豆更贴合年轻消费群体的消费需求。

不妨一试 通过“拼豆”试试创业

拼豆走红后,产品质量和安全隐患问题亦随之而来,来源不明的拼豆玩具未通过国家强制性3C认证,部分厂家为了控制成本采用低成本劣质塑胶材料制作,以及在购物网站上一些售卖拼豆套装里面的迷你电熨斗也不符合标准。王德龙表示:“店里的豆子都是符合国家塑胶类玩具3C认证标准的,包括烫豆释放的甲醛也是符合国家强制性标准的,而且我们是不会让顾客自己烫豆子的,也是为了避免这种风险。”他也建议大家购买符合国家标准玩具的玩具,自己在家拼豆可能会被烫到、电到,一定要注意开窗通风,注意安全。

随着年轻消费群体的影响力不断提升,与拼豆相似的经济也会迭代升级,不断适配年轻人的新需求。新兴经济形态的发展,也值得市场的关注。当下拼豆这么热,除了去体验之外,从事相关类创业是不是也是一个不错的选择呢?

中国商业文化研究会副秘书长、河北省电子商务协会会长赵亮亮也关注到了这股拼豆热潮,对于年轻人有进入这个行业的想法,他还是很鼓励的:“拼豆这个行业,我觉得它是符合小众赛道的特性,而且跟95后、00后年轻人的喜好匹配。当然要想做出特色,还是要做好个性化的品质,要打造特有的IP属性,要在产品质量上独树一帜,比如材质上,图形尤其要实现特殊化、个性化的展现。同时还可以增加定制内容,比如说是送给某人专属的。千万不要太标准化。应该想好经营策略,比如顾客拼好后是不是可以通过回购的方式增加黏性,对特定区域的顾客是不是可以有专属的营销策略。还要通过社会化媒体平台来提升自己这个品牌的营销和传播。总之,我觉得这个市场空间还是有的,因为它投入小回报高,更重要的是这个行业附带的这种情绪价值很符合年轻人的消费观念。现在的年轻人很关注产品的情绪价值。现在的宠物市场为什么这么大,因为很多00后不喜欢社交的,而宠物恰恰能带给他们需要的情绪价值。”

10年前,十字绣也曾火遍大江南北,不过现在玩的人却很少了。赵亮亮也提醒,市场是在不断变化中的,顾客的需求和口味也是多变的,如果真想创业,还是要有针对性地去做一番市场调查,识别竞争格局,了解竞争对手的营销策略,找到差异化的突破口后再创业。