

联名卖火了,却因一则视频得罪了粉丝

## 名创优品连夜道歉:已辞退涉事员工

《Chiikawa》(吉伊卡哇),是日本知名漫画家NAGANO的漫画作品。因角色设定饱满、剧情细腻动人,近年来成为日本本土“顶流”IP,也在中国收获了不少粉丝。2024年3月,名创优品官宣与其联名,主题快闪全国首站登陆上海,创下了单店10小时268万元的销售额。然而,商品还未全线铺开,名创优品就因发布了一则不当视频惹怒粉丝,于4月3日夜间发布道歉声明,并宣布辞退了相关负责人。

现代快报记者留意到,近年来,国内不少商家看中了“破圈”联名带来的粉丝效益,加深与动漫、游戏IP的合作,但也因此引发过不少争议。“想赚钱的前提是尊重。”网友表示。

现代快报/现代+记者 严君臣

## 联名刚推出就火了,单店10小时销售额达268万

据此前媒体报道,3月29日,名创优品X Chiikawa主题快闪全国首站登陆上海静安大悦城,单店10小时销售额达268万元,再创历史新高。据了解,名创优品X Chiikawa主题快闪系列活动,4月1日在北京朝阳大悦城、上海五角场合生汇同步落地。此外,该系列联名产品也即将在全国门店陆续发售。

现代快报记者留意到,名创优品与Chiikawa的此次联名,早在正式官宣前就获得了大量国内网友关注,也由此引发过一波争议。因为此前该IP的周边商品在国内没有正式的销售渠道,大部分粉丝都是通过海外代购等方式来购买,购买后等待的周期长、运费高昂,还要承担在等待过程中因二手市场溢价导致

的代购“跑单”(即反悔)、涨价等风险。下单后等待一两个月,是购买商品时的常态。

因为长期受此困扰,许多粉丝在得知该IP将在国内联名落地后都非常期待。“最直观的对比就是到手价格,比如一个类似的基础款公仔,要是购买日版的,不算溢价的话都要120元左右,国内定价在60元左右,直接省下了一半。这种基础款非常受欢迎,日本市场断货期间,二手市场能炒到近200元。”资深粉丝“小月”告诉现代快报记者,要是限定款、抽选款商品,那价格更是高得离谱,一个小公仔可能就要五六百元,甚至近千元。

名创优品官方账号发布的信息显示,这次开售的商品包括多种类型,如玩偶、挂件、包包、本子、风扇等,这也是名创优品本身常见的商品类型,价格相对来说较为亲民。在小红书、抖音等年轻人聚集的网络平台,许多网友发布了购买攻略

和测评,也因此引发了一波新的关注度。

价格较低、品类丰富、“立等可取”的联名商品,吸引了大拨粉丝在第一时间抢购。有网友表示,3月29日主题快闪开店前,就有粉丝连夜排队购买。有代购在二手平台接单或者转卖现货,甚至还有人在店外直接溢价交易。

## 视频内容引发争议,官方火速下架并致歉

然而,还没等商品全线铺开,名创优品官方账号发布的一则视频就引发巨大的网络争议。该视频内容是一条4月8日直播间的预告,但视频中用了不当称呼来指代该IP的三个主要角色,让许多粉丝感觉不适。

“让粉丝最无法接受的是对于角色吉伊的称呼,这个角色的原型是白色的仓鼠,性格胆小害羞爱哭,名创优品发布的视频里将其称为‘智障爱哭鼠’,这已经是在侮辱角色了。”粉丝“小月”告诉现代快报记者,可能该视频的制作人认为这是一种网络流行昵称,但在粉丝们眼中属于角色“黑称”,已经超出了调侃的范畴,是在恶意攻击角色的设定和性格。

该视频发布后,许多网友在网络上发声表示质疑,并在名创优品官方账号的评论区愤怒声讨。4月3日夜间,名创优品官方火速发布道歉信,并表示将在内部进行严肃处理,除了第一时间下架相关视频之外,还按照公司规定决定辞退事件

第一责任人,并对相关团队进行严厉处罚,责令立即整改。

虽然官方已经道歉,但部分Chiikawa的粉丝并不买账。“就我个人而言,短期内应该不会去名创优品消费了。商家与动漫IP联名,吃的就是粉丝经济。让粉丝买单的前提是要能展现诚意,最起码要尊重角色。我们愿意让你赚钱,但不能赚着我们的钱,伤害我们的感情。”“小月”说。

## 商家流行“破圈”联名ACG,也隐藏着“翻车”风险

现代快报记者留意到,近年来商家开始“破圈”与ACG(动画、漫画、游戏的简称)联名,其中最明显的就是饮品店,不少网友调侃称“现在不联名就卖不动奶茶了”。比如近期茶饮品牌“茶百道”联名手游“星穹铁道”,“库迪咖啡”联名“海绵宝宝”。联名对象还包括博物馆、泡泡玛特潮玩品牌等,联名几乎不断档。

国内热门的乙女游戏,更是受到许多商家追捧。如日前茶饮品牌“喜茶”与游戏“光与夜之恋”联名,赠送贴纸、磁吸亚克力相框等,除了带动营业额之外,也获得了大量的网络曝光度。许多玩家会自发到店打卡拍照,上传到自己的社交平台,引发高密度、持续性的话题讨论。

“破圈”联名在带动粉丝经济的同时,也暗藏着风险。联动遭粉丝质疑的情况,也并不是个案。此前,

“光与夜之恋”曾与茶饮品牌“沪上阿姨”官宣联名,但粉丝纷纷表示体验并不友好。玩家“小鱼”告诉现代快报记者,因为对联名活动抱有期待,许多玩家通过各个渠道进行线上咨询,但很多门店给出的反馈并不友好,还出现了员工“偷跑”物料(即提前私自曝光联名内容),甚至是员工辱骂玩家和游戏角色的情况。事件发酵后,游戏官方很快宣布终止与该茶饮品牌的合作。

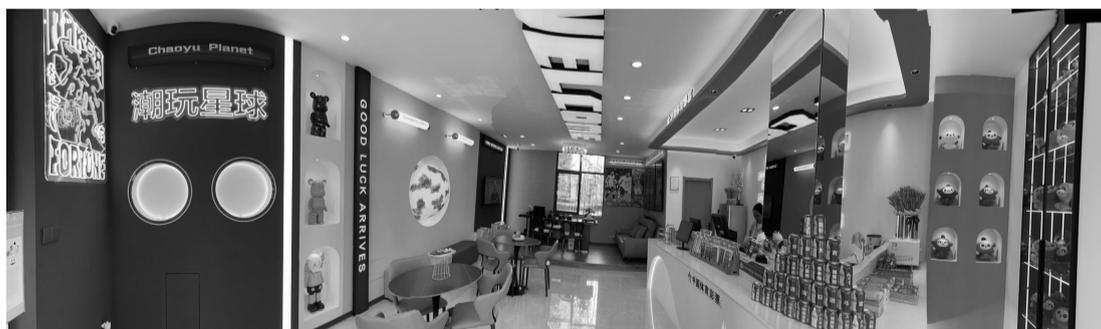
“另外一种败好感的原因,是因为物料获得的方式比较苛刻。和名创优品不同,奶茶店和咖啡店联动的主要方式是给赠品,比如贴纸、透卡。有的时候是限量,有的时候是要你购买两杯甚至三杯饮品才能获得随机赠品,要是想要集齐全套,需要购买的饮料更多,其实也造成了变相的浪费。”“小鱼”告诉现代快报记者,有的粉丝因为喝不完饮品,会直接倒掉或者转卖。因为有的赠品只在部分地区销售,还由此产生了“代喝”这一新兴行业。下单者只需要联动的赠品或者纸杯、杯套,饮料则由“代喝”自行处理,并需要支付邮寄赠品的运费。要是有的赠品比较紧俏,“代喝”还会溢价接单。

“破圈”联动带来的粉丝经济,最核心的还是粉丝。“只要带了IP元素,商品就能溢价或者带动一波销量,这也是现在这种现象流行的原因。”网友“小鱼”说,也希望商家在联动之前能做好相应的功课,给消费者带来更好的体验,这样才能达到商家所希望的“双赢”局面。

体彩专区

## 打卡身边有趣、有益又有聊的体彩“潮”店

体彩遇上潮玩,会碰撞出怎样的火花?近年来,越来越多的年轻人加入体彩代销者队伍。他们奇思妙想,将时下流行的潮玩概念和体彩融合,让体彩店焕发活力。今天,一起来听听来自盐城、连云港、无锡的三位年轻代销者讲述经营体彩店的心得和体会。



陈琴的门店

## 她把“深渊柜”搬进体彩店

将体彩乐小星玩偶放进深渊柜,会呈现一番怎样的画面?不妨走近江苏盐城的这家体彩店看一看。江苏盐城3209029033体彩实体店是一家时尚潮玩主题店,一开业就成为当地年轻人的热门打卡地。谈及门店的特色,代销者陈琴向记者娓娓道来,从门头的设计、店内装修、灯光效果、手办购置等,她都一一参与,只为打造更加炫酷、新潮的购彩环境。“我们还买了深渊柜,这种柜子一平方米就要一万多块。现在很多年轻人喜欢到我店里的深渊柜前打卡,顺便买一些体育彩票。”陈琴解释说,深渊柜是时下非常流行的一种展示柜,可以使展示环境更加有深度,整体效果更加有震撼力,“我们用于展示各种乐小星玩偶,效果非常不错。”

陈琴夫妇是80后,由于之前一直在上海打拼,思想和消费理念都

比较新潮。他们认为,经营体彩店,每天在门店呆着的时间比较长,至少在12个小时以上,所以舒适的环境对于他们来说十分必要。门店位于盐都区万科悦达翡翠云台,是一家沿街的门店,从门店租金和装修支出,陈琴夫妇花了几十万,开业一个多月以来,虽然销售业绩还不是理想,但他们认为很值,对后期的销售也很有信心。“今年大型体育赛事比较多,势必会带动竞猜型彩票的销售。”陈琴说,由于加入体彩销售的时间不长,她目前正在向别的门店学习优秀的销售经验,希望能将理论用于实践当中。

## 感受体彩活力的年轻代销者

近两年,越来越多的大学毕业生加入到体彩销售队伍,为整个行业带来了活力,无锡体彩代销者毕鑫鑫就是其中一员。她说:“从政策优惠到开店补贴,体彩中心给了我

们大学毕业生很多优惠政策。能加入其中,我感觉自己太幸运了。”去年9月份,毕鑫鑫的门店开业了。这是一家体彩专营店,店内装修保存着传统手写号码走势图,吸引了部分数字乐透型游戏的购彩者。毕鑫鑫认为,附近已有几家比较成熟的体彩店,购彩群体已基本固定。新店的优势是环境干净、整洁,若想吸引顾客到店购彩,她需要另辟蹊径。门店目前的发力点是年轻购彩者更加喜爱的竞彩和顶呱刮。

在门店的装修上,毕鑫鑫选择了液晶显示屏和玻璃门。当夜幕降临时,门店的环境十分亮眼,不少人因此驻足、进店,尤其是踩着夜色下班的年轻人,路过的同时进店刮一些顶呱刮即开票,一扫整天的压力。毕鑫鑫说,门店经营初期没有开通竞彩权限,这让她苦恼了好一阵子。好在亚洲杯开赛之前,门店有了竞彩销售的权限。不断涌入的年轻面孔,让她感受到了体育彩票

朝气蓬勃的魅力。如今,不少在亚洲杯期间来的购彩者,已经成为了店里的忠实顾客。

## 潮玩解压馆里的体彩

程茜是江苏连云港3207007480体彩实体店的代销者,去年10月开始销售体彩。她经营的这家以潮玩解压为主题的门店面积约40平方米,开业不到半年,便吸引了一批年轻人进店购彩,成为当地年轻人休闲娱乐的好去处。在程茜的店里,游戏机、沙袋等年轻人热衷的解压项目一应俱全,还有动漫影片免费观看。程茜说,现在的年轻人工作上班压力大,其实购彩也是一项解压的娱乐休闲,尤其是刮顶呱刮,当用小铲刮开覆膜的那一刻,唰唰的声音,光是听着就很过瘾。

在门店装修方面,程茜在竞猜型彩票和顶呱刮板块上下足了功夫。从墙面的足球明星海报选择到地贴,从沙发抱枕到各类手办,均充满足球元素。在中奖彩票的展示方面,竞彩中奖票居于C位,十分显眼。顶呱刮的销售柜台,显眼处摆放了顶呱刮各类热销款票种,透明的茶几柱成为了顶呱刮废票的展示桶。尽管开店时间不长,程茜对体彩店未来的发展充满了信心。她积极参加体彩中心组织的各类培训,在家自学各项体彩业务,还虚心向同行请教,不断提升业务能力。她相信,在她和老公的共同努力下,体彩店的业绩一定会越来越出色,他们也要借此机会将体彩的公益性和责任彩票理念传递给更多人。

本文转载自《中国体彩报》  
作者:金海燕

