

『可爱经济』日渐兴起 『棉花娃娃』成为新宠 通城年轻人爱上『养娃』

周末的南通万象城，一群手持精致娃娃的年轻人正围坐在咖啡厅进行“娃片”拍摄。绒布材质的棉花娃娃或身着汉服倚在茶杯旁，或穿着JK制服“坐”在笔记本电脑前，主人们调整着微型道具的摆放角度，快门声与欢笑声此起彼伏。这个曾经属于孩童的玩物正在通城年轻群体中掀起一场“治愈系消费”革命。



潮玩店热销的棉花娃娃及服饰。
本版图片陆薇 王颖 卢兆欣摄

► “养娃”求治愈，棉花娃娃带来情感慰藉

在中南CBD上班的95后白领林薇，工位上并排“坐”着三个造型各异的棉花娃娃。最显眼的那只20厘米高的棉花娃娃“栗子”，穿着她亲手钩织的毛衣，背包里还插着迷你咖啡杯。“它们是我的情绪树洞，烦心事儿全靠它们治愈。”林薇轻抚着娃娃，展示手机里上百张“娃片”：从圣诞限定麋鹿装到红红火火的新年套装，每套行头都对应着重要的时

间节点。

棉花娃娃是以聚酯纤维为面料、内里填充棉花的玩偶娃娃，起初作为明星周边商品流行，由经纪公司将明星形象转化为卡通形态，并制成尺寸介于10厘米和40厘米之间的玩偶。依据是否拥有制作原型（如明星、动漫角色等外观），棉花娃娃可大致划分为有属性与无属性两大类，其中有属性娃娃通常售

价更高。

随着越来越多的年轻人“入坑”，“娃圈”也形成了独特的“圈内文化”。自称“娃妈”的养娃人通常会为买来的“裸娃”——在购买时未附带衣物的娃娃，根据喜好搭配发饰、衣服、包包等行头。与家长热衷“晒娃”，分享育儿心得一样，养棉花娃娃的“娃妈”们也有类似的社交需求。

随着“娃圈”的发展壮大，

棉花娃娃逐渐超越了简单玩具的范畴，化身Z世代的情绪调节阀、社交连接器：市民张阳阳入手了七只棉花娃娃，自从“入坑”后便如同打开了新世界的大门，“给它们换装就像回到了小时候，也是在整理自己的心情”；市民卢珊则通过“娃圈”结识了二十多位同好，她们定期举办“娃娃聚会”，交流娃衣上新指南与情绪管理心得，乐在其中……

► 线上到线下，催生商圈潮玩店市场

打开电商平台，以“棉花娃娃”为检索词，以主流20厘米的棉花娃娃为例，从定价来看，棉花娃娃售价从几十元到几百元不等。在一家棉花娃娃潮玩店内，一款20厘米常规款娃娃售价为66元，销售量高达3万件。

爱“养娃”

的年轻人不仅会买娃娃、娃衣，还会为了“出片”置办首饰、装扮娃屋，二次改造给娃娃装骨架、打腮红、做发型……这一系列配套“操作”下来，也催生出广阔的消费市场。在电商平台，还有不少店铺提供“私生”娃娃服务——即定制专属于自己的棉花娃娃，顾客可以带设计图定制，选择毛发材质、刺绣颜色等关键要素，一个娃娃的价格在200元左右。

线上的火爆也催生了线下商圈潮玩店市场的

“全面开花”。昨天下午，在位于中南大有境的“泡泡玛特”门店，棉花娃娃及周边产品展示柜前人潮涌动，记者看到，娃娃价格均在200元以上，娃衣价格则在109元左右。店员告诉记者，棉花娃娃当下非常受年轻人欢迎，“有的联名IP款一经推出，便会被抢购一空，现在只剩下展示的样品了。”在一家金融机构工作的市民陈玉慧带着初一的女儿正在选购，她说，女儿喜欢，快要开学了，送

个瑞兽棉花娃娃作为开学礼物，“对女儿来说，棉花娃娃能给女儿提供情绪价值，考试考不好她会和娃娃倾诉，我也很支持购买”。

同样，我市酷乐潮玩、九木杂物社等多个品牌门店也引入了棉花娃娃品类，不同款式、风格的娃娃和服装应有尽有：既有“翠花”同款的东北大花上衣和绿裤子，也有主打优雅的“小香风”套装，虽为巴掌大小的布料，但做工精致，价格也在百元左右。

► DIY自制，打造专属“梦中情娃”

走进我市一家Woo吾偶自制玩偶店，仿佛闯入微缩版时尚秀场——墙面挂满精致娃衣，从甜美梦幻的公主裙到软萌可爱的背带裤，每一件都像被施了魔法般精巧。“市面上的棉花娃娃要么千篇一律，要么做工粗糙，我想打造一个能让消费者参与创作的空间。”2024年年中，店长江先生将这个想法落地，开创了南通首家棉花娃娃DIY体验店。

在店里的制作柜台上，消费者陈心正沉浸在给娃娃设计衣服的情境里无法自拔，只见她一手拿着胶枪，一手捏出花褶，动作行云流水。她告诉记者，自己热衷于棉花娃娃已有4年，最初接触这类产品

还是在追虚拟偶像时，在体验到“养娃”的乐趣后便一发不可收。

与过往仅提供购物场所、消费者即买即走的业态不同，潮玩行业的体验式新店愈发强调情绪价值。在Woo吾偶自制玩偶店，消费者不仅可以全程参与“娃娃”出生的全过程：从脸部表情神态选择到发型选择，从版型裁剪到娃娃填充，甚至还可以设计专属logo，赋予娃娃独特的生命，这种定制化的购物体验，将消费过程转化为一场寻宝探索和兴趣追寻的旅程。

“目前，店内卖得比较好的是包含玩偶和偶衣的套餐，团购价150元左右，有80多种玩

偶皮壳选择。”江先生介绍，客人可以触摸玩偶的皮壳质感，根据自己的喜好选择后进行充棉，春节期间，每天基本都有5~8对客人前来制作。“另外，店内还有一个进阶难度的，就是包含皮壳在内的棉花娃娃DIY，我们会根据顾客需求制作设计图，再指导顾客纯手工裁剪制作，耗时约12小时。”

“手作不仅是消费，更是情感投资。”在棉花娃娃顾客群体中，有宝爸宝妈为孩子制作独一无二的生日礼物，有情侣来亲手制作新婚娃娃，还有年轻人通过制作娃娃缅怀逝去的爱宠，“每个针脚都藏着故事，这才是棉花娃娃真正的魔力”。本报记者陆薇 王颖 卢兆欣

