

# 『可爱经济』日渐兴起 『棉花娃娃』成为新宠 『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3万多件。

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。

线上市场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,送一

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“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,春节假期期间,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

