

# 顶流“踢”上世界杯了!

## 联名系列热门款线上开售即秒空, LABUBU明星朋友还将亮相世界杯赛场

“昨晚抢到了搪胶毛绒挂件,一大早就赶来提货,这次联名又看球又爱 LABUBU 的我简直不要太爱。”4月2日泡泡玛特 THE MONSTERS 与 FIFA 世界杯联名系列线上开售即秒空,4月3日线下门店也迎来抢购热潮,在上海环贸、世茂广场等店一早便有消费者到店提货,以及抢购迷你包等周边。在二手平台上,该系列核心单品溢价超25%。

据悉,LABUBU 下半年将推 4.0 系列,6月还将亮相世界杯赛场,泡泡玛特还为其筹备了绘本、电影等内容,持续加码这一超级 IP。



### 联名系列热门款上线即秒空

4月2日晚10点该系列正式线上开售,多款核心单品火速售罄,记者看到,泡泡玛特天猫旗舰店搪胶毛绒公仔、挂件等产品开售链接刚上线便显示无货,不少消费者直呼“手速慢一秒就陪跑”,上海线下门店自4月3日10点开启发售以来,同样迎来抢购热潮,“一大早就有人过来,到店顾客几乎都会专程来看看这个系列的周边,目前手机挂绳和迷你包卖得比较好。”泡泡玛特环贸店店员告诉记者。

此次泡泡玛特以超人气 IP LABUBU 为核心打造的世界杯联名系列,将潮流艺术与足球热血深度融合,推出了多款兼具收藏价值与实用性的单品。其中599元的 Catch the Win 搪胶毛绒公仔堪称系列 C 位,LABUBU 化身绿茵 10 号球员,身着可穿戴的世界杯定制球衣,搭配可拆卸大力神杯等细节,萌酷与热血兼具;129元的搪胶毛绒挂件则以大头包造型设计,内置拉链可收纳小物,实用性及联名氛围感拉满,两款单品成为线上抢购的“抢手货”。

此外,这次还推出迷你挂件灯盲盒、长挂绳盲盒、开瓶器冰箱贴、玻璃杯、足球迷你包等产品,也让世界杯赛场氛围融入日常消费场景。

活动的火爆直接带动了二手交易市场的热度,记者在闲鱼、千岛等二手平台上看到,原价599元的搪胶毛绒公仔已出现溢价,卖家转手价格区间在650-750元,较原价溢价超25%,部分卖家还标注“现货秒发”吸引买家下单。

上周五一早就来到上海环贸广场泡泡玛特门店的顾客许女士,40多岁的她脚步匆匆,只为提取昨晚线上蹲守抢到的 LABUBU 世界杯联名搪胶毛绒挂件。“昨晚10点一到就立马下单,手慢一点就没了,我既看世界杯,又一直喜欢 LABUBU,这个联名款真的很难不爱。”

许女士表示,这是 THE MONSTERS 首次正式体育跨界合作,且拥有 FIFA 官方正版授权,兼具 IP 价值与赛事情怀,是潮玩与体育收藏的双重稀缺品,溢价也在情理之中,“我自己也打算去‘岛’上看看公仔,有合适的就买一个。”

和许女士一样被这次联名系列吸引的还

有王女士,她家中有一双儿女,大儿子在上小学,小女儿在幼儿园,家里的沙发上早已摆满了各种泡泡玛特潮玩,这次虽没有抢到搪胶毛绒公仔,还是特意到店来看看实物,“两个孩子和我都喜欢 LABUBU,昨晚就看了直播没有抢到,今天远远看到了这个大娃就过来看看,潮玩的可爱加上足球的热血,儿子很喜欢。”

### LABUBU 明星朋友 将在6月亮相世界杯赛场

LABUBU 的火爆并非偶然,其背后是泡泡玛特对该 IP 的持续深耕与布局。

3月25日下午,泡泡玛特召开2025年度业绩发布会。首席运营官司德表示,LABUBU 将在下半年推出4.0系列和艺术家联名系列,希望带给消费者更多惊喜。此外,LABUBU 明星朋友也会继续“全球出差”,将在6月份亮相世界杯赛场,在年底参与

100届美国梅西百货感恩节大游行等活动。

值得一提的是,LABUBU 家族的十周年全球巡展也持续登陆世界各地,为全球粉丝带来更多故事性的内容表达,持续加深与消费者的情感连接。

从中长期规划来看,LABUBU 也将有绘本、电影等内容形式,均处在筹备阶段,通过更加丰富多元的内容助力 LABUBU 走过下一个十年。

在当下的消费市场中,消费者更愿意为兼具情感价值与收藏价值的小物件买单,泡泡玛特精准抓住这一趋势,通过 LABUBU 与世界杯的跨界合作,将潮玩文化与体育文化结合,既满足了潮玩爱好者的收藏需求,又触达了广大球迷群体,实现了双重破圈。而泡泡玛特对 LABUBU 的长线布局,也让这一 IP 的生命力持续提升,未来有望成为兼具国际影响力与多元内容的超级 IP。

晨报记者 王丽芳

落地不足一月每周150个摊位,摊主回血、顾客淘谷各得其乐

## 藏在迪美的二次元市集打造淘谷友好生态

清明假期的上海香港名店街与迪美购物中心连通处一角,从浦东坐地铁赶来的05后摊主云墨正低头整理着摊位上的谷子,这个刚春考上大学的准新生,将家里囤积的未定事件簿、恋与深空、光与夜之恋相关周边一一摆开。

吃谷2年不到,作为诚一党,她攒下了4000多元的谷子,如今借着繁星 HP+ 幻梦市集的摊位,一边出物回血,一边继续自己的“吃谷”爱好,“把看够的柄图出给更需要的同担,再买新的,这是一种循环。”

自落地不足一月,繁星 HP+ 幻梦市集便以每周150个摊位的火热规模、精准的社群运营、持续的扩容规划迅速跻身上海二次元谷子圈的新晋焦点,成为沪上二次元爱好者淘谷、出物的热门去处。

清明假期里,这里不仅有摊主忙着出物回血,更有不少爱好者专程赶来淘谷,90后小赵从闵行坐地铁赶来,花160元买下一个玲娜贝儿毛绒挂件,“特意来逛逛,挑个小礼物送给妹妹,这里的款式还挺多的。”00后小林则抱着刚淘到的《明日方舟》通行证爱不释手,“从小红书上看到摊主的笔记,特地过来淘谷,喜欢线下逛买的感觉,每次看到自己淘来的东西更有回忆感。”

市集里,摊主们的出物初衷各有不同,有人为回血,有人为打发时间,却都在这里



收获了别样的体验。“我们的初心其实特别纯粹,就是想为所有二次元同好搭建一个真正能落地、能交流、能‘回血’的线下阵地。”主理人繁星坦言,团队从筹备之初,便主打“低门槛、高包容、重体验”,30-60元不等的摊位费策略让新手摊主与资深大佬都能轻松入驻。

“摆了两天就回血1000多元,这周虽然

少点,但也达到预期了。”云墨的摊位从正摊挪到了4月6日免费的自由谷区,还抢到了一号位置,她直言线下摆摊比线上更省心,“闲鱼要收手续费还得打包,线下当面交易,快多了。”

摆摊之余,她还在这里认识了新伙伴,两人一起摆摊,“一个人看摊没法离开,摆摊能互相照应,还能聊聊天,这里没有恶意竞争,

大家都很友好。”

一位主打2.5次元谷子的摊主则表示,来摆摊主要是和朋友一起消磨时间,“我的谷子客单价高点,基本在60元一个,都是我自己从海外带回来的,出几单就能回本,认识的朋友都会过来看看,挺热闹的。”还有摊主坦言,因家里谷子太多或是退坑才来出物,“钱不重要,主要是把东西出掉,给它们找个新主人。”

而免费的谷子寄存仓库也解决了谷子收摊后存放的后顾之忧,“摆完摊不用拎着大包小包回去,直接存进仓库,下次来取就行,很放心。”云墨说。

随着人气飙升,“供不应求”成为市集发展的甜蜜烦恼,为此主办方果断启动了扩容计划,重磅拓展了名店街与迪美相通处400平方米的专属店铺,并规划进一步扩展迪美内场区域。繁星介绍,扩容不仅是解决场地紧缺,更是为了全面提升体验,新区域将优化整体动线设计,让爱好者逛展更舒适,也为摊主提供更优质的展示条件。

以热爱为底色,以同好为核心,这个二次元主题市集正在迪美汇聚起点点星光。繁星也定下了坚定的目标:“我们要在保持低摊位费的同时,将迪美繁星市集打造成上海规模最大、氛围最好的二次元谷子集市。”

晨报记者 王丽芳