

热门IP主题店悄然扎堆,该如何破圈?

“先考虑天时地利人和,再每3个月换主题”

在上海人广商圈的新世界城,二次元主题餐厅悄然扎堆。8月13日起,第五人格七周年主题店将持续开放至10月12日,店里能“吃谷”、能用餐,预约名额一经开放就被抢空。

记者注意到,仅8月这一个月,上海就有20余家热门IP主题餐厅推出,而光是潮玩星球运营的主题店,在新世界城这一个商场里就多达5家,在排队人群的喧嚣背后,以IP为核心二次元主题餐厅扎堆吸金,消费者一边吐槽一边抢预约名额,为何如此上头?

每3个月换IP 选址“天时地利人和”都要考虑

“我们发现,主题店的热度峰值通常出现在开业后的前6周。”第五人格七周年联动潮玩星球主题店的现场负责人马卡龙先生在采访中透露,一般每3个月店铺会更换一次IP主题,“既保持主题店热度,又避免消费者因长期不变的场景产生疲劳。”

这一策略在行业内并非孤例——上海静安大悦城光是在2025年夏天,就引入30多个IP快闪店,其中多家均为全国首展,通过高频次更新吸引年轻人反复打卡。

记者注意到,主题店在店铺装修和餐品运营上还是要花不少心思,以第五人格七周年主题店上海站为例,除了常规的角色立绘和满墙的布置,还特别推出上海限定“愚人金”诺顿·坎贝尔的主题餐品,如“黄金般的好运”奶油蘑菇汤和“不稳定区域”黑芝麻芒果蛋糕,从菜品造型到名称都深度还原游戏角色的背景故事。

“我们的研发团队会提前三个月到半年与游戏策划沟通,开发主食、甜品、饮品对应的角色餐品、角色故事、赠送的周边,确保餐饮、周边、场景三者的IP元素高度统一。”马卡龙强调,这种“沉浸式体验”让消费者从踏入店门的瞬间就进入角色,而非仅仅拍照



打卡。

为什么主题餐厅扎堆在这里开业?马卡龙坦言:“因为‘天时地利人和’都要考虑到,暑期的时段、商场的定位与流量、IP的热度与前期筹备、交通的便利性等等,如果你商场人气不高,它势必客流较少,人民广场这个地段四通八达,周末年轻人都会往这边挤,再加上一个IP的热度,这些因素都要很好结合起来,如果光有IP的热度,但商场客流不行,也很难做下去。”

一边吐槽一边抢预约名额 消费者为何会“上头”?

记者注意到,在社交媒体上,也不乏主题餐厅约等于“看板人+预制菜”的吐槽,对此,马卡龙直言:“我们坚决不用预制菜,从我们厨房的结构,你就可以很完整地看到水吧、

甜品间、热餐间,在菜品研发的时候,我们就明确所有的这个东西都不是预制的,都是我们的师傅自己配料自己做的。”

一位接受采访的顾客表示:“虽然价格比普通餐厅高30%,但能吃到和角色相关的创意菜品,感觉值回票价。”不过,她也指出部分菜品的价格偏贵。“主题店基本都是这样的,IP的谷子以及漂亮饭,但是拦不住我们玩家喜欢,而且我在这里还能和有共同语言的小姐姐一起拼桌体验主题菜品,还能把盲抽到的不喜欢的角色周边转手卖掉,或者分享无料,还是挺开心的。”

此外,记者还发现了准高中生霖毅在店外通道打开行李箱“摆摊”,“还是学生,暑假期间特地来这里出掉一些自己不太喜欢的,也算是给自己‘回流资金’,每样加价几元钱,一天大约能赚120元。”

主题店的核心竞争力在于IP的“情绪价

值”,记者在走访新世界城潮玩星球相关的5家不同主题店后发现,IP的热度很大程度上决定了店铺流量,在中午时段,第五人格、明日方舟、名侦探柯南主题店的人流量明显高于浪浪山小妖怪、蛇妖要出逃这两个主题店。

既然主打体验 那顾客还会复购吗?

在周边售卖区,记者看到粉丝们为了收到想要的角色徽章,不惜多次消费。“这里的谷子比印象中贵至少15%,但能立刻拿到现货,朋友很喜欢但不在上海,我是替朋友来买的,也会收一点朋友间的辛苦费,不过用餐的话我也没预约上,再说也替不了她来吃。”顾客小李表示。

这种模式在行业内已被验证——潮玩星球通过“餐饮+零售”的营收结构,将主题店转化为IP衍生品的重要销售渠道。“我们希望顾客在店里停留的时间延长,通过‘餐饮+零售’的模式,还能叠加线下社交的兴奋感,而且买东西和吃饭都是大家的日常生活,其它的模式比方说‘运动+零售’,那可能运动过后都累了,体验感未必好。”

既然是主打体验,那顾客还会复购吗?“有很多,基本上来的顾客能分成三类,第一种是角色粉丝,因为他就是很喜欢这个IP当中的某一个人物,比如愚人金,他会两次、三次地来光顾;第二种是图新鲜,纯来体验新店的那可能主要是在社交平台上分享下;第三种是‘集谷’型,周边会买得比较多,然后为了凑齐限定赠品,用餐也会比较多次。”马卡龙表示。

主题店不只是一个流量的入口,更是IP价值的放大器。二次元线下场景的成功逻辑或许在于通过融合IP元素、打造主题空间,将消费升级为文化认同的载体。或许,这种模式正在逐渐改变传统餐饮的竞争格局,越来越多的品牌正借鉴这一模式,实现年轻化。

晨报记者 王丽芳

仅50米长的荷花市集火出圈,上海人也在去

市井气+江南美学,人挤人也要感受的水乡浪漫

听说现在上海人都在流行去苏州的荷花市集。新鲜采摘的荷花摆满花市,高颜值的荷花搭配诗词包装纸,市井气里的江南夏日美学,让仅仅50米左右的花市上,挤满了江浙沪乃至全国各地的游客。

穿上中式服饰,挑一束还挂着水珠的荷花,成为水乡限定的夏日浪漫。也难怪花市的价格并不比生鲜平台上的便宜,天热、市集人多、外牌停车不便、鲜切荷花花期短,但不少去过的朋友依然推荐一游。

给准备去的上海朋友一些小建议,外牌车辆白天没法开进白塔东路附近,可以在周边停车再走过去;可以带个矿泉水瓶装花,以延长花期。

事实上,这个让不少江浙沪朋友特地前往打卡的市集面积并不大,就是街口拐弯的一个小花园空着的地方,大概50米左右,逛得快,半小时就能走完。

但就是这样一处面积小小的市集,却引来了不少省外游客来打卡。热、人多,但也真的高颜值,选择多,记者采访前往打卡的上海朋友,不少人表示,还是值得去一趟的。

各种各样的荷花挤满市集,重瓣、单瓣,洁白的、粉红的、淡绿的,呈现出各种状态的花朵,含苞待放的、盛放的,还有莲子、菱角、



苏州夏日顶流!白塔西路荷花早市保姆攻略

荷叶、莲蓬等各种荷花“周边”。可以自己挑选,单买荷花,也可以买商家搭配好的花束,配上古诗词的包装花纸,这大概就是隐藏在市井气里的中式美学吧。

花的价格各个摊位各有不同,单瓣荷花

10元3支的、10元4支的都有,重瓣一支的价格从5元到10元不等,到了下午,单瓣10元5支也能买到。记者查了一下上海生鲜平台的荷花价格,盒马3支重瓣、2支莲蓬的花束价格为19.9元,3支“巨无霸”重瓣的价格为19.9元,叮咚5支重瓣的价格为14.5元。

上海女孩小王7月底的一个周末刚去过,买的是一束花束,包含3朵单瓣荷花、2朵重瓣、1只莲蓬,还有绿叶点缀,共30元。从价格上来看,荷花市集的优势并不大。不少人为了避开白天的高温,也为了能够买到新鲜采摘的荷花,甚至六七点就到了市集。有朋友介绍,早上7点不到就已经水泄不通了。

现在荷花市集每天都有,从早上6点开始,到晚上6点才散去,并且荷花一直都有。毕竟都是鲜切鲜花,下午荷花的状态也会差点,不过价格也会更便宜。

小王就是周末下午1点左右到的,“花还是很多的,不用担心被买完。”

她介绍,虽然去的时候已经是下午,但市集里依然很多人,拍照的、打卡的。网上还有帖子专门介绍出片角度,小王也特地穿了一套新中式,跟荷花市集更搭。

上海朋友过去买花的话,可以带个矿泉

水瓶用来养花,或者用打湿的湿巾包裹根部,否则路途波折,加上天气炎热,买回来的荷花很快就败了。也可以买花苞状态的,回家后剥开外壳,轻轻按压花头,手动开花。

“鲜切荷花的花期很短,当天还能看,第二天就不行了,只能扔了。”小王介绍道。

荷花市集位于苏州的白塔公园旁边,导航可以定位到白塔西路皮市街口。建议上海自驾前往的朋友可以把车停在稍远一点的停车场,附近停车不便,即使是工作日的下午,附近路段也时常拥堵。由于花市附近停车不便,且白塔东路附近在每天一定时段内,外牌机动车不能入内,小王和朋友索性将车停在了他们游玩的上一站西园寺附近,此外有的停车场不对外,上海的朋友们要注意一下。花市附近,非苏州蓝牌车有一定的禁行时间和路段,还是想开车停到附近的,可以申请“姑苏通”通行证。

除了此处的荷花市集,最近苏州在开明大戏院附近,也开了一个观前花汇荷花市集,没逛过瘾的,可以再去这里看看,不过规模小很多。附近还有皮市街、观前街,都可以逛逛。

晨报记者 唐玮