

趣味文具走俏 实体店探索营销新模式

本报记者元 萌文/摄

从朴素的铁皮笔盒、几毛钱一支的铅笔、用布缝制的书包,到如今种类繁多、花样翻新的新式文具,小小的文具承载着不同年代的回忆。

如今的文具,不局限于学习用具的单一功能,无论是外观设计还是功能开发,变化由内到外。孩子们手中的笔,下一秒可能就成为“解压工具”或是“社交工具”。可玩性、功能性、趣味性,也成了现在孩子们挑选文具的标准。

产品更新迭代,消费者需求提升,以及疫情形势和“双减”政策的双重影响,文具市场正悄然发生着一系列变化。

现在的文具“爆款”有哪些

记者走访了台州几家文具店,发现在进门最显眼的地方,往往摆放着一排排的文具盲盒、福袋。

“从去年开始,文具盲盒销售就一直比较火爆。去年一年,我们卖出各种款式的文具盲盒大概有3000多套,包括学校来订购,作为学生奖品的。”位于温岭的左岸教育书

店店主林女士介绍。

一个基础款文具盲盒里,一般会随机搭配笔类、本册、便签、胶带、修正带等四五件文具,价格在20元以下不等。如果是限定款、豪华款,盲盒里的文具品种会更丰富,还有机会开出隐藏款的限定周边,相应的价格就会越高。文具盲盒所涉及的主题,主要包括偶像周边、二次元、国风、知名IP等,可以说是“万物皆可盲盒”。

文具盲盒的热销,得益于近年来“盲盒经济”的发展。盲盒消费所带来的惊喜感,收集不同款式产品的趣味性,使盲盒吸引了众多年轻群体。文具盲盒如今成为文具市场的主打款,其原因同样有迹可循。

“文具盲盒自带包装而且价位适中,自用或送人都很合适。同样的中性笔进行包装做成盲盒笔,就比普通笔更容易吸引小学生们。”林女士介绍,比如,店里卖得比较好的三丽鸥梦幻系列盲盒中性笔,一套一共有8支,有八分之一的概率可以抽到“再来一支”。

最近,在小学生群



百新文具馆内,陈列着五花八门的趣味文具。本图由采访对象提供

体中风靡

的还有一种

盲盒集卡活

动。在台州大大

小小的文具店里,都

能看到

奥特曼卡片。据

了解,卡片以2元、5元、10元不等的

盲袋出售,价格与卡片的稀有程度息息相关,像是

10元一袋的就有机会开出较为稀有的卡片。

看似普通的卡片,如今成了孩子们的社交话题。

参与盲盒集卡,小学生占绝大多数。他们除了

自己收藏,还会通过交换卡片认识新朋友,互相比

拼谁的稀有卡多。有的店家为了回收孩子们手头重

复的卡片资源,还会在周末开设“以卡换卡”活动,

让闲置的卡片资源重新在市场上流动起来。

除盲盒之外,解压也成了文具的卖点之一。像

是面包造型的“捏捏乐”解压笔、减压陀螺螺旋转笔、

硅胶材质的解压笔袋、解压本等,在追求舒适手感、

多变造型的基础上,融入了一些趣味功能。

在台州市实验小学附近的乐学文具店,一些

兼具美观与实用性的文具受到学生的欢迎。“这款

‘写不完’铅笔,在我们店卖得不错。它也是最近新

出的一款‘黑科技’产品,采用的是钨合金笔头,比

起传统铅笔,优点是免削笔、不易断芯损耗,也不

像普通铅笔那样容易弄脏手和本子。”店主张女士

介绍说。

这样一支“写不完”铅笔,在店里单支售卖5

元,购买配有橡皮和铅笔替换头的套装则需要10

元,基本上与普通自动铅笔及替芯在价格上持平。

在张女士的店里,像这样时兴的文具还有很多

,像是多功能推夹器,是近年来市面上深受欢迎的

订装文件利器。

以往的回形针、长尾夹或

是订书机都存在各自的弊

端,而这种推夹器不仅

可以重复利用、不易

丢失,不会对纸张

造成损坏,常有家长

来为学生书写疲劳

问题的护指绷带、护

指套等辅助工具,适

用于学生们的各种书

写场景。

“现在的文具产品更

新换代快,小学生们接受新

事物的能力也更强了。”张女士

说,“常有学生从小红书等平台‘种草’各种文具,来

我们店里找同款。我们也会充分考虑到他们不同的

需求,多去批发一些实用的、新奇的文具。”

实体文具店如何立足

“双减”政策实施后,对我市实体文具店的日常经营产生了一定影响。记者走访了台州市实验小学旁的几家文具店,店主不约而同地表示,以往放学后或周末,经常会有参加补习班的学生成群结队地来购买文具。“双减”之后,这些文具店面临着部分客源流失的困境。

“现在文具生意不好做,除了受疫情、‘双减’等影响,实体文具店受到的最大的冲击还是来自电商。”华阳文具店的老板龙先生坦言,“多数家长会选择在网上下单购买文具,像是拼多多、淘宝等平台,价格优势比实体店大。”

龙先生的店里,也整齐排列着各种盲盒文具。据他介绍,盲盒文具在去年火过一阵,学生们购买往往是图个新鲜,新鲜劲儿一过,盲盒文具便不再新奇,“也只是换了包装的普通文具而已”。

平时店里销量比较好的,是体育器材、美术工具等,还有夏天用的驱蚊贴、手持风扇等应季商品。因为门店开在学校边上,客源也比较固定。

林女士在温岭经营左岸教育书店已有十几年。她表示,店里主要的营收来源于教辅类图书,文具只是营收中很小的一部分。她一直在找寻开拓客源、扩展销售渠道的方式。

因疫情防控需要,台州书城、台州图书大厦等暂停对外营业。2007年入驻台州图书大厦的百新文具馆,提供线上订购文具免费送货上门服务,基本实现了椒江周边“30分钟达”。

线上订购平台解决了百新文具馆因疫情闭店后的销售难题,扩展了新的销售渠道。据门店负责人何佳介绍:“在我们线下实体店,中性笔和文具盲盒销量较好,线上则是一些科技文具受到家长关注,像有道词典笔、错题打印‘喵喵机’等,对孩子们现在的智能化学习、自主学习都有所帮助。”

末倒置。

在孩子与父母的合力拥趸下,文具产业理应蓬勃发展。但在实地走访中,记者发现台州本地的一些实体文具店,经营情况并不如想象中乐观。

首先,实体文具店会受到来自文具电商的一定程度的冲击,在文具零售这条并不开阔的“赛道”上,实体店店的劣势明显。其次,落实“双减”政策后,以往参加补习班的客流量也大大减少,再加上近期受疫情形势影响,像是台州图书大厦、台州书城等都已暂停开放,重启之日尚未可知。

文具这门生意,既有推陈出新之变,也有前程未卜之难。成年之后的我们,很少再走进一家文具店,很难花时间去细细挑选一支心仪的笔。毕竟像这样的物件带给我们的满足感,再也无法与童年相比。只有当为人父母,为孩子挑选合适的文具时,你才发现这样的消费原来是种情怀,也是个轮回。

这些高价文具 你会买吗?

本报记者单露娟

售价几百元的护脊书包、近百元一个的联名文具盒、几十元一盒的洞洞笔、十几元的电动橡皮擦……越来越多的高价文具,出现在中小学生的书包里。

家长给孩子们买过哪些高价文具?为何选择这些文具?这些文具实用吗?带着这些问题,记者走访了台州一些小学生家长。

高价文具频走俏

近日,家住临海的露露向记者展示了自己给孩子准备的文具:笔袋、铅笔、尺子、自动橡皮擦、自动卷笔刀、便利贴、错题打印机……不仅种类繁多,单价也不便宜。

露露介绍:“孩子的笔袋是Hello Kitty的联名款,价格百来元,我做工啥的跟普通笔袋也没啥差别,但是她坚持要买。铅笔是我在淘宝买的蓝色洞洞笔,这个笔上有一个个洞洞,据说可以矫正孩子的握笔姿势,售价大概比普通铅笔贵了一半。自动橡皮擦大概十来元,卷笔刀要几十元。”

这些文具中,最贵的要属错题打印机,花费了二百多元。“这个是我自己想到要买的,准备给孩子打印错题,帮她巩固复习。不过不太实用,最后闲置了。”

四四方方的包体,包盖是圆弧形,除了两个小巧的金属包扣,这只蓝色的书包上没有任何装饰。这是椒江市民周晓鸥为自己刚上一年级的儿子选购的书包,价格368元,也是她迄今为止为孩子买过最贵的一件文具。

“以前我走在路上,经常看到被书包压得驼了背的小学生。所以我孩子上学前,我特别在网上挑选了这款号称可以保护孩子脊柱的书包。”周晓鸥表示,买这个书包,费了不少时间,“网上护脊书包的品种多样,售价从几百元到几千元不等。我一个看过去,最后决定买这款,价格可以接受,评价也不错。”

平常,孩子上下学都由她接送。当一群孩子从校门口走出来时,她会下意识地去看别人家孩子背的书包。“各式各样的,可以看出来售价都不便宜。我家孩子这个书包,在他们中间应该算是比较普通的了。”周晓鸥曾经看到过儿子一个同学背的定制版书包,价格上千元,“我也曾看过那款书包,但是觉得太贵了,就没有买。现在家长都挺舍得为孩子花钱的。”

路桥市民小赵为女儿买过的高价文具,则是一支造型可爱的小笔:“有胡萝卜形状的,有玫瑰花形状的,还有独角兽形状的,各式各样。一到文具店,她就对这些笔爱不释手。普通水笔大概两块钱一支,这些水笔因为造型可爱的外壳,身价涨到了十几元。”

学生攀比是成因

清明假期,家住临海的姜女士带着上小学四年级的儿子来到文具店,买了一只58元的文具笔袋。“除了外表好看点,我看这只笔袋也没有什么特殊的地方,居然这么贵。”她感慨。

姜女士喜欢做手工,以前,儿子使用的是她自己缝制的笔袋。“可能学校里的孩子都在用这种文具店里买来的笔袋,他看了羡慕吧。回来就一直磨着要我给他买新的。”耐不住孩子的软磨硬泡加眼泪攻势,她只能妥协,“我觉得笔袋这些文具,只要可以用就好了,干嘛非要什么样的,现在的小孩子攀比心理太严重了。”

露露和姜女士也有同样的感受。每到新学期,孩子都吵着买新文具,事实上,很多旧文具都还能用,但孩子却喜欢更“豪华”、更新奇的文具。“现在文具的花样越来越多,价格也越来越多,但孩子没几天就喜欢上了新的式样。为了不让他在学习上丢脸,我们只有在其他地方节俭一下,尽量满足孩子的要求了。”

在采访中,记者了解到,买这些高价文具不是大部分家长的本意,只是为了让孩子在学校不被“看不起”“孤立”的无奈之举。陈巧巧是两个孩子的母亲,大儿子今年上小学五年级,小女儿还在上幼儿园。“我家大宝还小的时候,我就教育他要勤俭节约,不能盲目攀比,他也很听话。但是,现在学生之间攀比之风太严重了,他还是受到了影响。”

前段时间,陈巧巧注意到儿子每天放学回来闷闷不乐。她问起来,孩子闪烁其词。为了弄明白原因,她拉着儿子谈了许久的心,才得知孩子感觉自己在学校被“孤立”了。

“他的小伙伴们都用上了联名款的文具盒,还会带一些玩具盲盒等新奇的小玩意去教室。我儿子用的是我在淘宝买的几块钱一个的笔袋,笔也都是中规中矩的。有同学嘲笑他,不跟他玩。”陈巧巧很生气,但也无奈。

为了让孩子更好地融入同学中,她只能带着儿子去买了一套时下小学生流行的文具,“就那么一点东西,花了几百元”。

华而不实惹担忧

这些高价文具是否真的实用?小赵认为,这些文具大部分“华而不实”。

“我觉得它们的观看价值远远大于实用价值。就拿我女儿那些笔来说,它们的用途和功能都没有实质性的变化,就是在装饰上搞了一些花样,提升了美观度和趣味性。但是文具的作用是用来辅助学习的,这些附加作用并不会对他们的学习有什么帮助,反而可能会分散孩子的注意力。”

令她担忧的是,目前市场上走俏的都是这些过度包装的文具。小赵带女儿去逛文具店时,看到过很多“不那么实用”的文具。“比如说桌面吸尘器,大概几块钱大小,可以把桌面上的笔屑和纸屑吸进去。我觉得用这种吸尘器,不如拿张餐巾纸擦一擦,更加方便快捷。还有文具盲盒,外包装花里胡哨的,价格不低,里面装的文具都很普通。”

来自椒江的吴女士也不看好这些高价文具。

“前段时间,我家孩子回家吵着说,同学之间都流行一种什么解压笔,我就给他买了一支。结果,孩子写作业的时候完全不在状态,一直拿手去挤压那支笔的笔盖。可想而知,如果在学校上课玩这些笔,一定会分神。”为了不耽误孩子学习,吴女士不同意孩子平时将解压笔带去学校,只有在家里写完作业后,会给他玩一会儿。

即便如此,她还是阻止不了孩子在学校玩这些。“早几天,他放学带回了一支其它形状的解压笔,说是同学送的。”

虽然儿子的书包是周晓鸥主动“斥巨资”买的,但对于书包是否真的起到了护脊作用,她也不太确定。“孩子每天背,就有点重,也没说其他的。不过我觉得有一点不太好,就是里面的空间不大。现在上一年级还好,能装得下课本,以后二年级高了,课本多了,应该就要换了。”

评论

元 萌

回想起自己的童年时代,流行的文具无非是会发光的笔、带香味的橡皮、各种卡通造型的卷笔刀,用得不多,却囤了不少,好像拥有了更多的文具,学习就能突飞猛进。

如今的文具,没有沦为“时代的眼泪”,反而在更新迭代中不断花样翻新。各种各样的新式文具,总能精准吸引孩子们的注意,也能让做父母的心甘情愿去买单。文具如何“圈钱”,是本次采访所要探寻的奥秘之一。

另一个“圈”,就是孩子们如何借助文具开辟自己的“社交圈”,像是“手帐圈”“集卡圈”等,层出不穷。在孩子们的小群体里,可能拥有同样的文具,就会产生心照不宣的情谊。

一支德国进口的儿童正姿铅笔,价格近百元,依

跳出文具这个“圈”

旧会有父母不断回购;各种主题盲盒文具,激发着孩子们的好奇心和收集欲;文具店内的集卡产业,让传统“以卡换卡”的消费在小学生群体间再度“复古回潮”……这让人不禁感慨:文具,可真是个“圈”啊。

为何孩子和父母们会反复陷入“文具”这个圈?消费观念尚未成熟的孩子们,往往会被新生事物所吸引,再加上学生群体普遍存在一定的攀比、猎奇心理,让文具脱离了其本身单纯的功用,变得更具社交性、娱乐性。而家长对于孩子购买学习用品这件事,基本不假思索就会予以支持,“只要是对学习有帮助的,就理应去买”。

当前,“种草经济”“盲盒经济”不断升温,各种高颜值文具、盲盒文具也吸引着不少小学生。以盲盒文具为例,大多以知名IP、偶像明星等作为卖点,往往在包装、营销上下足工夫,而忽视了文具在实用性能上的开发,这在某种程度上也算是一种本



解压笔。本报记者元 萌摄