

线上社交线下治愈
拼豆圈玩出创新新花样



消费者专心拼豆。

从单纯的解压手工,到承载文化表达、社交互动的潮流载体,拼豆的破圈,离不开线上线下的双向赋能。

今年3月,河南文旅推出贾湖骨笛、妇好鸮尊等8件文物专属拼豆图纸,邀请网友“拼”出文物,相关话题迅速登上热搜。“文物+拼豆”的跨界联动,正是拼豆圈创新玩法的缩影。线上,小红书平台上,拼豆爱好者分享的图纸涵盖热门IP、文物纹样、流行元素等,友好的创作交流重构着年轻人的社交关系;线下,拼豆带来的沉浸式“心流”体验,让年轻人暂时隔绝现实纷扰,在指尖创作中收获疗愈感。小小的豆子正以“指尖”创作为起点,悄然融入消费者的娱乐生活。

在银川,年轻人更是将拼豆的社交属性玩出新高度。祁晨和安安不仅固定参加“拼豆局”,还常常围观店主的朋友圈,欣赏店内其他顾客的作品集,从中找寻灵感和创意。店主张女士笑着对记者说:“我会把一些顾客的作品发在我的朋友圈,他们称之为‘上电视’,有时我太忙了,他们会主动把作品发来,说要‘上电视’。”慢慢地,这种店主与顾客间、顾客与顾客间的有趣互动建立起他们之间更深的情感联结,不仅满足了年轻人的社交需求,也让拼豆项目持续火爆。

迷鹿手作位于西夏万达广场商圈,大学生群体是店内主要客群,店铺自去年8月至今只推出了拼豆项目,店内宽敞明亮的环境吸引了众多顾客前来体验。“拼豆非常容易上手,一般不会出错。再加上‘万物皆可拼’,只有买不到,没有拼不出”的网络热梗,让很多大学生觉得发挥创意很有趣,也会互相调侃拼豆水平,进一步提高了对拼豆项目的黏性。”店主小鹿告诉记者。

物研手作店主沈女士还观察到一个有趣的现象:很多顾客一开始往往是独自到店,来过几次之后便会有固定搭档结伴而来。沈女士介绍,顾客往往选择通过店内线上平台的团购券消费,一天不限时的团购券价格分别是淡季40元,旺季45元-50元,如果按小时计费则是15元/小时,因此很多高中生会选择购买全天团购券,部分技艺娴熟的顾客一天能拼出20多件作品,收获颇丰。

正如一位名为“等茶茶折桂”的博主在笔记中写道:“连续加班一周后,周末一下午都泡在拼豆馆,吹着风,听着歌,各种压力仿佛都随着一颗颗豆子落盘烟消云散。”笔记下方,不少网友纷纷留言“同‘豆’中人”。有人戏称拼豆为“电子布洛芬”,有人将其比作“成年人的乐高”,还有人感叹“十字绣卷土重来”。

从康复训练工具到青年消费新宠,拼豆的逆袭,不仅是小品类类的破圈,更是银川消费活力的生动写照。小小彩豆,正拼出银川消费市场的新潮流。

避免过度沉迷
理性消费保护权益

3月22日、28日,银川新华百货分别在CCmall和宁阳广场举办拼豆大赛,比赛免费参与,成品也可以带走,还有机会赢得丰厚奖品,如“200元霸王餐优惠券”“一个月拼豆不限时体验券”和“安踏价值199元的篮球”等。

“商场对年轻人的消费偏好和时尚潮流较为敏感,拼豆项目广受年轻人喜爱,我们尝试通过举办比赛给年轻人提供展示技艺、交流心得的平台,同时也希望借助这一新兴业态为商圈引流,激活消费场景。”新百宁阳广场营销部负责人隋经理告诉记者,比赛最初计划招募60人,后扩招至100人,但仍挡不住大家的参赛热情,吸引了超300名选手报名,多数选手为大学生。

在银川,“拼豆经济”的崛起速度令人瞩目。记者走访发现,2024年下半年至今,我市三区新增拼豆店铺近20家,多集中于金凤万达广场、西夏万达广场、新华商圈、阅彩城等地。记者还注意到,随着拼豆在全国范围内日益流行,行业技术也在持续创新,丰富消费者的拼豆体验。比如豆笔和智能拼豆板等“黑科技”加持让拼豆更简单,毛巾烫、澡巾烫和格利特烫等处理工艺满足不同顾客的需求。

然而,在“拼豆热”持续升温的同时,一些潜在问题也逐渐浮现。记者在走访中发现,有部分消费者因过度沉迷其中而陷入焦虑——有人为完成复杂图案连续拼豆数日,导致颈椎不适、眼睛疲劳;有人追求完美成品,因一颗豆子放错位置或烫豆时难避免存在的瑕疵便推倒重来,反而徒增压力;还有人跟风购买大量材料包,却因缺乏耐心半途而废,造成浪费。

同时,拼豆需要静下心来操作,对烫豆技术也有一定要求,再加上部分店铺竞争激烈,如提供茶水和小零食、不断压低价格、压缩质量,导致顾客期待越来越高,对整个市场的长期发展造成一定压力。

针对“拼豆热”现象,银川市市场监督管理局工作人员提醒广大消费者,在享受拼豆乐趣的同时,也要注意理性消费和消费安全问题。首先,在选择拼豆店铺时,要根据自己的实际需求和经济能力,合理安排消费,避免盲目跟风和冲动消费。其次,要注意拼豆材料的安全性。拼豆的主要材料是塑料颗粒,在加热定型的过程中,可能会释放出一些有害物质。因而要选择正规、有资质的商家,确保所使用的拼豆材料符合国家安全标准。在制作过程中要注意通风换气,避免长时间接触加热后的塑料颗粒。如在消费过程中遇到商家存在欺诈行为或产品质量有问题,要及时向市场监督管理部门投诉举报,维护自己的合法权益。



花朵样式的拼豆作品。资料图片

小手作撬动大市场

小小拼豆

拼出青年消费新潮流

本报记者徐建颖 文 本版图片除署名外均由本报记者徐建颖摄

一粒小彩“豆”,为何让众多年轻人喜爱?抖音平台发布的消费数据报告显示,今年春节假期期间,“Z世代”在抖音的拼豆团购下单量同比增幅高达9018%,这一惊人数据让拼豆这个小众手工项目瞬间进入大众视野。

拼豆究竟是什么?它究竟有何魔力?又是如何成为手工界新晋“顶流”?近日,记者走访银川市多家拼豆店铺及热门商圈,探访拼豆行业的发展现状与消费热点。



友趣手作绘画馆店主展示顾客拼好的拼豆作品。

热门商圈一位难求
拼豆市场火爆出圈

拼豆,又名熔融豆,是通过彩色塑料小豆在模板上排列组合、加热固定成型的创意手作。这个最初用于老年人肢体康复训练的手工艺品类,历经半个多世纪迭代,成功破圈,成为年轻人追捧的潮流消费项目。据不完全统计,拼豆在小红书相关话题累计浏览量已近80亿次,笔记超500万条;抖音话题播放量突破170亿次,超百万用户参与相关内容创作;淘宝发布的《2025年度十大商品》榜单里,拼豆位列第二。

在银川,拼豆热度持续攀升。小红书APP搜索“银川拼豆”,满屏都是年轻人分享的作品与探店笔记:色彩斑斓的卡通头像、精致小巧的挂件钥匙扣、立体逼真的3D摆件,搭配“爱拼才会赢”“一拼百愁消”等俏皮网络热梗,构成“豆友”们独特的社交语言。

金凤万达广场友趣手作绘画馆内,拼豆热度可见一斑。十几位顾客轻捻镊子,将一颗颗直径仅几毫米的彩豆精准嵌入模板,对照像素图细心拼接,经店主熨烫定型、冷却后,专属手作便新鲜出炉。市民祁晨和好友安安便是常客,“每周六来之前都得预约,来晚了就要等位,在家拼总掌握不好熨烫技术,来店体验更省心。”祁晨说。

“去年3月开始,拼豆就成了店里的‘主打爆款’,营收占比超九成。”店主张女士介绍,店内备有300余种颜色的豆子,涵盖221种基础色及夜光、珠光、果冻等特色色系,豆笔免费使用,豆板规格可自由选择,还会为新手指导操作。“顾客以高中生和大学生为主,周末、节假日、寒暑假基本都需要提前预约。”张女士补充道。

在兴庆区新华商圈,拼豆热度同样很高。位于新华商圈的物研手作拼豆店店内面积近170平方米,分上下两层,楼上设有单间。高峰期时,店铺最多可接待30多位顾客。店主沈女士告诉记者:“店里从去年12月开始营业,主营拼豆业务,还有石膏娃娃、肌理画和银饰项目,但前来拼豆的顾客占比约85%。所有豆子都置于货架上,顾客可自行挑选颜色。”记者从相关平台搜索发现,新华商圈1公里范围内就有三四家类似店铺,小小的豆子点燃了消费活力,已然成为驱动我市情绪消费市场高质量发展的新引擎。



物研手作店内,消费者正在挑选、搭配各色豆子。受访者供图