



◀前來購買亞運特許商品的顧客絡繹不絕。
大公報記者王莉攝

▲工廠正在加緊生產吉祥物玩偶，以保證銷售高峰供應。

特許經營規模創紀錄 吉祥物玩偶最吸粉 亞運1700款商品搶手 工廠加班趕製應市

數看杭州亞運特許店

- 產品上市**19大品類**
- 特許商品**1700餘款**
- 全國線上下零售店超過**1500家**
- 亞運會**第1次**有電競特許商品售賣
- 浙江金華橫店影視城亞運特許店，人流每日平均近**5000人次**，平均消費約**150元至200元**人民幣
- 最貴特許商品「寶器合尊至尊永恆紀念版」售價**398萬元**人民幣，在線開售**5分鐘**即賣走。



▲亞運徽章生產企業加班生產。

徽章六成產自浙南小鎮 創造億元產值

工藝創新

浙閩交界處的浙南小鎮金鄉鎮，是全國最大徽章生產基地，其中金鄉徽章廠是亞運徽章生產商之一。「平時工人大概200人左右，最近為了趕亞運會訂單，臨時招了100多人。」工廠負責人陳加樞表示，目前出產杭州亞運徽章已上百款，300萬枚，佔杭州亞運徽章總量約60%。「等亞運會正式開幕，應該還會有大量訂單，還需要再衝刺產量。預計總產值可以達到1億元人民幣。」

據介紹，在接到亞組委任務後，金鄉徽章廠緊急成立模具造型、表面處理等多個小組，除了官方指定的吉祥物徽章外，還需要自行設計周邊款式，經組委會審核通過後，生產投放市場。「比如倒計時1000天徽章、火炬交接儀式徽章等。等正式開賽後，可能還會推出類似的紀念徽章。」陳加樞說：「這些產品在上市前，往往難以預測銷量，一旦某款產品火了，工廠就需要加緊進原料、備貨、組織生產，很考驗供應鏈韌性。那時候，我們這個「徽章小鎮」的優勢就體現出來了，完善的產業鏈，從原料到工人，隨時可以應對大訂單的交付。」

與科研院合作 提高附加值

杭州亞運徽章造型複雜，陳加樞說：「徽章用到了鏤空、琺瑯等技藝，不僅色彩多，還用到漸變色，想要做到逼真難度很大。」針對高附加值的設計、研發等環節，他只能跑去北京、上海等地的科研院所、先進企業，通過合作共建的方式，創新工藝，破解生產難題。

「以前一個徽章賣一兩塊錢，門檻低，打價格戰，利潤率只有5%左右。現在通過與各大賽事、活動合作，給我們打開了新思路，通過增強設計感提高附加值。」他介紹，目前工廠自行設計的一款中國地圖拼圖冰箱貼，獲得年輕消費者認可，一套零售價達到400多元。同時，下一步還會開發一系列貴金屬徽章，朝藝術品方向發展。



亞運經濟③

「來店裏的顧客，基本必買杭州亞運吉祥物。尤其是小朋友，抱着都不肯放手。」在杭州亞運會特許零售城市體驗店裏，店長施鍾告訴《大公報》記者，帶有吉祥物的商品非常暢銷。隨着亞運會臨近，亞運特許商品銷售熱度不斷上升，甚至供不應求，各大生產廠家和零售門店加緊生產，有序備貨。截至目前杭州亞運會特許經營已上新19大品類、1700餘款特許商品，開設線下線下零售店鋪1500多家，經營規模創歷史最大。

大公報記者 王莉

2022年卡塔爾世界盃的「飛天餃子皮」，2022北京冬奧會的「冰墩墩」以及成都大運會的「蓉寶」，俏皮可愛，大受歡迎。杭州亞運會吉祥物「江南憶」組合「琮琤」、「蓮蓮」、「宸宸」（簡稱「三小隻」）同樣成為最「吸粉」的新晉「明星」。「賣得最好的是吉祥物組合毛絨玩偶，價格從230元（人民幣，下同）到350元不等。其他的如徽章、鑰匙扣、冰箱貼、手辦等等，有「三小隻」的都賣得比較好。很多都是外地遊客買回家給親朋好友做手信的。」店長施鍾說。

這家位於杭州市區的城市體驗店，營業面積近500平方米，備有12個大類近千款特許商品，從十幾元一套的明信片、鑰匙扣到幾千元一套的茶具、花瓶一應俱全。施鍾預計在亞運會開幕前後一周時間裏，銷售會達到高峰。」

穿親子T恤觀賽 享受亞運氛圍

不僅在杭州，其他城市的亞運特許商品也進入旺銷期。8月底才在浙江金華橫店影視城內開業的特許商品店鋪，已成為遊客的新打卡點。「找到了，終於找到了。」來自上海的沈女士拿着一款印有吉祥物「琮琤」的兒童T恤開心地說：「我們搶到了亞運會跳水比賽的門票，打算一家三口穿親子T恤一起去看比賽，一人一個吉祥物圖案，這樣感覺更有亞運氛圍。孩子很喜歡「琮琤」，但之前網上沒有兒童版的尺碼了，沒想到在這裏找到了。現在終於可以湊齊「三小隻」了。」

店鋪負責人樓雲龍介紹，自入駐景區以來，人流每日平均近5000人次，平均消費150元至200元左右。他表示，景區與特賣店鋪相得益彰。一方面借助景區來自全國各地的遊客，更好地宣傳推介亞運文化。同時，亞運氛圍的加持，也為景區增添了新的活力。

推動綠色生產 簡化貨品包裝

為了保障即將到來的銷售高峰期，在杭州濱江區一家亞運會吉祥物玩偶生產車間內，工人正在加班加點趕製。「我們的縫紉工人每天大概能生產30個標準吉祥物，樣板工廠每天的產能在600個左右。我們其他5個生產基地也將在亞運會期間同步生產吉祥物，總日產能達到幾萬個。」該公司亞運項目負責人李霞介紹，為了踐行「綠色亞運」的辦賽理念，吉祥物玩偶的生產流程採用了綠色低碳的生產方式。

「吉祥物玩偶的面料採用了數碼印花工藝，與傳統印染工藝相比，它不產生廢水、廢氣和廢漿。在裁剪方面，採用手工加電剪刀裁剪的方式，代替傳統激光裁剪，不會產生煙霧。同時簡化包裝結構，去掉非必要紙盒外包裝。而且生產用電也是來自我們自建的光伏電站。」她表示，每生產一個合格的低碳版亞運會吉祥物玩偶，將為地球減排1500克二氧化碳，相當於夜晚開燈6小時，或步行替代坐車5000米。

首賣電競特許商品 上架秒速售罄

翹首以待

「卡莎水壺還會上貨嗎？」「希望其他品類的周邊還能補點公孫離款，上次來晚了沒買到。」「等了好久終於等到李白款了。」在杭州亞運會官方旗艦店直播間裏，很多電競迷都在留言催上新，或等補貨。

據了解，作為亞運史上首次發售的電競特許商品，多款商品一上架就被「秒殺」售罄。「和電競比賽門票一樣，爆款基本靠搶才能買到。首批發售時，我提前選好了5件東西放進購物車，可是手速不夠快，只搶到2件。」電競迷鮑會竣苦笑說：「最可惜的是，想買給媽媽的《王者榮耀》絲巾，和買給爸爸的《和平精英》馬克杯都沒搶到。原本還想讓他們通過這些周邊產品



▲模特兒在推介亞運電競特許商品。



▲電競特許商品設計超酷，受到年輕人青睞。

多了解一下電競，它也是一種運動，不一定是務正業。」

數萬網友在線催單

首發當天，杭州亞運會官方旗艦店的直播間，一度出現數萬網友在線催單的「盛況」，商家急掛公告：「抱歉，是我們不自信了，低估了大家的購買熱情，請大家理性消費，都有都有……今晚八點半緊急安排補貨。」

據悉，目前主要圍繞英雄聯盟、王者榮耀亞運版本、和平精英亞運版本三個入亞電競項目，已開發打造了近80款亞運電競特許商品，包含徽章、絲巾、筆記本、馬克杯、書籤、冰箱貼、鑰匙扣、手機掛包等品類。

由浙江省工藝美術大師葉芳與《王者榮耀》合作開發的「王者榮耀龍泉青瓷杯」，吸引了很多電競迷關注。葉芳表示，這次青瓷與電競的跨界合作非常有意義，傳統非遺文化與電競文化交流碰撞，既能夠借助亞運會的平台，向世界展示中國青瓷之美，同時也能以年輕人的方式呼籲更多年輕群體，共同參與到非遺文化的保護和傳承之中。

398萬元紀念品 上線5分鐘即被買走

限量珍貴

杭州亞運會貴價特許商品，受到收藏者和投資者的青睞。一款售價398萬元（人民幣，下同）的特許商品「寶器合尊至尊永恆紀念版」，在線開售5分鐘後，迅即由一位神秘買家當場付10萬元訂金買走。

據悉，該商品為名貴玉石打造，採用了

花絲鑲嵌、玉雕、微鑲等多種工藝，是杭州亞運會特許商品最貴一款。銷售如此快速，官方旗艦店工作人員驚呼「完全沒想到」。據透露，買家是一位在杭州做生意的90後年輕人。

紀念金銀幣四個月漲價200%

早前發售的杭州亞運會紀念金銀幣，不僅搖號中籤率僅為0.63%，4個月之內，價格急速上漲。記者在二手交易平台發現，目前亞運會5克銀幣市場售價約220元，30克銀幣約1300元，金銀套幣約7600元。相比發行價，漲幅均超過200%。

有收藏界人士表示，這些貴價特許商品急速漲價，主要原因有兩點：其一，收藏屬性比較明顯，在發行數量上都是限量款。像紀念幣，和北京、廣州亞運會相比，杭州亞運會金銀幣在規格和發行量上都有一定縮減。以30克銀幣來說，這次發行量僅2萬枚，而2010年廣州亞運會的銀幣總發行量達12萬枚。其二，在投資市場整體低迷的情況下，亞運概念成了不少投資者重點關注對象。

◀最貴特許商品「寶器合尊至尊永恆紀念版」，售價398萬元人民幣。

