

“凤冠冰箱贴”究竟如何变身“销冠”？

数据显示,自7月开售至今,“凤冠冰箱贴”共售出14.5万个,一跃成为近20年来国博当之无愧的文创“销冠”。相关话题频登热搜,更让不少人直呼“一冠难求”。

刚刚过去的“双11”,数万消费者做足功课,定好闹钟在不同平台等候购买一款冰箱贴,还有热心网友在社交平台上分享了抢购攻略。“11日晚8点,平台放货1万个,没过几秒就没了。”来自浙江的艾薇告诉记者。让消费者们梦寐以求的,正是国家博物馆推出的爆款文创——“凤冠冰箱贴”。

在线下,早上7点,距离国博开馆还有两个小时,就有不少市民游客不顾寒冷,在门口排起了等候入馆的长队。他们早起排队目的,也是去一层西大厅的文创商店找寻这款冰箱贴的踪影。

限量售卖引发抢购热潮

“是谁同时拥有了两个版本的‘凤冠冰箱贴’呀?原来是我!”11月12日,成功购买到一款“木质凤冠冰箱贴”、一款“AR金属凤冠冰箱贴”的郑若晴兴奋地在社交平台上分享自己的“战利品”,获得不少网友点赞评论。为了这一心心念念的文创,她六点半就到国博门口排队,历经两个多小时后,拿到了工作人员发放的452号号码牌,“目前,每天线下仅有1500个购买名额,每人限购两个。”

在国博负一层的“古代中国”展厅,出土于明十三陵定陵地宫的明万历孝端皇后佩戴的“九龙九凤冠”是明星文物,“凤冠冰箱贴”正是以此为原型设计打造的。不只是冰箱贴,围绕“凤冠”这一IP,国博又陆续开发了笔记本、徽章、雪糕等10余款产品,均得到广大消费者的喜爱。

同样“一贴难求”的,还有北京古代建筑博物馆推出的“天官藻井冰箱贴”,其原型是古建馆藏文物隆福寺万善正觉殿天官藻井。记者了解到,这一冰箱贴提前3天在网上放号,每天限量400个。上周,北京顺义的庄建新获得了拥有它的资格,“连续等了半个月,这次终于中签了,这款冰箱贴售价168元,在冰箱贴里算是价位比较高的,没想到仍有这么多人买。”

北京古代建筑博物馆馆长薛俭表示,“天官藻井冰箱贴”制作复杂,采用传统的珐琅描色工艺搭配玻璃漆上色,厂商3条生产线的每日最大生产量只有400个。“我们在保证质量的前提下,又增加了两条生产线,目前正处于打样试制阶段,预计11月中下旬能满足更多游客的购买需求。”薛俭说。

针对博物馆文创火爆“出圈”,中国传媒大学文化产业管理学院副教授田卉对记者表示,当前,IP驱动已成为文博场馆、艺术机构变文化资源优势为文化发展优势的主要路径。从市场来看,“国潮”风势头迅猛,正在从以Z世代为代表的青年群体向更广泛的人群扩散和渗透。

从文创中寻求情绪价值

“不愧是‘天花板中的天花板’,这类文创不能仅仅按照冰箱贴的价值去衡量,它还原度高、设计精巧,称得上是件艺术品。”庄建新告诉记者,“天官藻井冰箱贴”拿到手感觉沉甸甸的,无论是中式审美还是精湛工艺,都“长”在了他的心坎上。

一边说,庄建新一边向记者展示着自己近年来收集的各种博物馆冰箱贴:杭州博物馆的彩绘雁鱼铜灯、三星堆博物馆的青铜大立人像……这些以文物为原型的冰箱贴有序陈列在展板。如今,不少年轻人家中“藏品丰富”,他们将收集博物馆文创变成一种爱好、一个习惯。

“我在家中搭建了一个满满当当的冰箱贴‘博物馆’,这上面既记录了我的足迹,还汇聚了各个朝代的历史印记。”庄建新认为,看着一个个冰箱贴,感觉就像在翻阅史书一样,一桩桩一件件都充满了厚重的人文气息。

“颜值是文创产品的1.0,情绪价值才是文创产品的2.0,正是直击情感的形象表达吸引了广大消费者对‘凤冠冰箱贴’等博物馆文创的喜爱。”田卉对记者说。同时,她认为,中华民族具有五千年的文明传承,优秀传统文化是文创产品开发、设计、制造绵延不绝的创意源泉,“博物馆文创的火爆正说



明,人们对于中华优秀传统文化传承至今所承载的价值、意蕴的认知是根植于心的。”

在北京前门大街,记者走进一家名为“北京礼物”的文创商店,各式特色文创产品琳琅满目,多达上千种。一位店员告诉记者,在各类文创产品中,以还原文物、古建筑为主的冰箱贴销量最好,“既有特色文化元素,又小巧精致,可以自己存留观赏,也可以当作伴手礼送人,相对来说更受年轻游客喜爱。”

让博物馆文创走向“长红”

博物馆文创产品受到热捧,线上线下供不应求,记者调查发现,在许多消费者“爱而不得”的同时,有一些人趁机做起了“生意”。除了高价转卖做代购,还有不少店家搞起了“山寨”。记者在前门大街发现,沿街店铺中出现了不少“凤冠冰箱贴”,售价大概30元~80元。当记者询问店家是否为正版冰箱贴时,对方表示“自己也不太懂”。记者

4个多月租20多部手机,男子掉入“手机贷”陷阱

张铭(化名)以租手机套现的方式来解决他缺钱的燃眉之急,却不料越陷越深,负债越背越重。

张铭“租”的第一部手机总费用5454.76元,中介垫付首付款后,他需分12期还款,但拿到手机后他只能以2500元的价格卖给中介,中介扣除垫付的500元首付款后,实际套现到手仅2000元。

通过这种“租借手机、转售套现”的方式,他用租来的第三部手机套现来的钱,偿还前两部手机的分期款,而后又租

了第四部、第五部……在4个多月连续租下20多部手机后,欠下10余万元。

这种新型的“手机贷”并不鲜见于媒体报道。一些现金贷公司,将手机变成拓展业务的新媒介,以“租借手机、转售套现”形式变相发放贷款,号称“零抵押”“低月租”的“手机贷”。

在无法还款时,这些平台或中介不断向张铭施压,催他尽快还款。与此同时,依然有不少中介源源不断地加他的微信,给他介绍租机平台,继续推荐“租手机套现”。

五千多元租手机,实际到手两千元

2023年,28岁的张铭被查出患上了淋巴瘤。在经过数月治疗后,他于同年年底逐渐恢复,此后保持定期复诊。虽然身体已无大碍,但为治疗花光了家里的所有钱财。

经济压力之下,生活窘迫,张铭起初在网贷平台贷了几千元来维持生活。

2024年6月,微信上突然有人加张铭为好友。对方自称是租借手机平台的中介人员,可以为他推荐平台,通过“租借手机、转售套现”的方式解决他的“缺钱之急”,而且对方还称,即使张铭没钱支付首付款也没关系,中介可以先为他垫付首付款。

张铭介绍,按照中介人员的说法,他先在租机平台下单,中介为他垫付首付,在他收到手机后,把手机寄到指定的地址,到货后,中介会把回收手机的钱转给他。

他回忆,前述中介人员推荐他在支付宝里搜索“人人租”的小程序。记者注意到,“人人租”小程序的介绍为“全品类一站式免押租赁平台”,有“租手机”“租电脑”“租二手手机”“租相机”等选项。

对方告诉他,“下单成功后,平台审核,审核通过后客服会叫你交首付,交完首付平台就发货,然后你签收完,我安排回收就可以回款了,当场回收当场回款……首付可以垫付”。

张铭称,在中介人员的引导下,他在该小程序上申请租赁一款“全新荣耀100Pro月影白16GB+1TB”的手机。在下单时,该中介人员给他转了500元作为首付款,以便他顺利下单。他提供的租赁订单显示,该手机的总费用为5454.76元,租期为2024年6月26日至2025年6月25日,每月25日还款454.56元。

双方约定,在张铭收到手机后,以2500元的价格卖给中介,实现“转售套现”。扣除此前中介垫付的500元首付款,张铭实际收到2000元。

对他而言,租下这部手机,实际到他手

里的只有2000元,但需要在前述平台上分12期还款5454.76元。

到手的少,背负的多

这次租手机到手的2000多元,暂时缓解了张铭的经济压力。

次日,他想租来一部手机自己使用。7月8日,他在“机汤”平台上,以12924元的价格,租下一部华为手机,分12期还款,每月需还1077元。

租了这两部手机后,月薪仅2000多元的他发现,自己已无力偿还这两部手机的分期款,他又再次陷入了缺钱的困境中。

于是,在中介人员的引导下,他又在潮多多平台上,租下了第三部手机,“转售套现”后实际到手3500元,他用第三部手机套现的钱,偿还前两部手机的分期款。

就这样为了偿还前期的租金,张铭接连不断地租机。他提供给记者的租机信息显示,从6月到10月底,短短4个多月,他在人人租、及时租、潮多多等多个平台上一共租了20多部手机,欠下了十余万元债务。因为无力还款,部分款项已处于逾期状态,在整理账单后,他已经不知道该怎么办了。

不正常还款或遭“软暴力”逼迫

尽管张铭因为无力偿还租机的款项,每月会收到不同平台的催款信息,但仍有多名中介人员还在源源不断地加他的微信,向他推介租机信息。

现在仍有多名中介人员加张铭的微信,介绍租机信息。与此同时,平台催款的信息更让他揪心。他提供的聊天记录显示,有多名中介人员催他还款时放“狠话”称,“我这边最多等你到下午六点半”“你一直在违约,再不处理就联系你其他人(亲人)了”“法务会联系你亲人,等着吧”。张铭担心,如果无法正常还款,这些平台会骚扰自己的家人和朋友。

上海市公安局静安公安分局经侦支队金融犯罪侦查队队长张晨晖接受采访时表

示,在借款人下载手机App的过程中,App会读取所有通讯录联系人的信息。同时,平台客服会以调查个人信用为由,要求借款人提供家庭住址、工作单位、社保信息等;平台还会暗自获取借款人的其他信息。这些铺垫全部完成后,一旦借款人无法按期正常还款,平台就会以各种“软暴力”形式对借款人进行逼迫,这些手段包括:到单位找借款人领导说明情况、轮番电话联系借款人通讯录人员等。

公开资料显示,早在2018年5月30日,互联网金融风险专项整治工作领导小组办公室(以下简称互金整治办)向P2P网络借贷风险专项整治工作领导小组下发了《关于提请对部分“现金贷”平台加强监管的函》,指出“部分平台通过手机回租违规放贷、强行搭售会员服务和商品变相抬高利率、恶意致借款人逾期、虚假购物再转卖放贷等手段,逃避监管,变相开展‘现金贷’业务,危害金融消费者”。

互金整治办指出,在各类“马甲”现金贷平台中,以手机回租形式放贷的平台最猖獗,数量超过100个,注册客户数百万人,大多目标客户锁定大学生,利率畸高,一般年化利率在300%以上,个别甚至超过1000%。

湖南金州律师事务所高级合伙人、律师邢鑫表示,张铭的遭遇反映出“手机贷”案例中存在的典型风险,在类似案例中,相关平台或中介通常以“免首付”“低抵押”等诱人的话术,吸引借款方,实则变相发放高利贷款,涉嫌多项违法犯罪行为。

邢鑫分析,案发后可能存在两种情形:一,中介是平台员工,但公司为逃避责任而否认;二,中介的行为是个人行为,与平台无关。如果是后者,公司可能不需要对中介的行为承担责任,但这需要平台证明中介的行为完全超出公司授权范围,且平台公司对此并无过错。但需注意的是,若平台本身违法,无论中介人员与平台是何种关系,都需承担相应的法律责任。

本报综合消息