

一大早抢蹲门店，顶流联名燃动星城

Jennie联名引爆消费，现场秒售罄 偶像IP正改写快消品牌流量版图？

“清晨7点开始排队、10分钟限购规则、15分钟售罄爆款……”3月29日，记者来到国金街发现，MINISO FRIENDS长沙国金街店前的4个地铁口早已人满为患，排起了长队。有排队者向记者表示，29日是名创优品与韩国艺人Jennie的联名系列正式开售日，不少人一大早就前来排队。随后记者发现，不少快消品牌因与偶像IP联名而引发新消费热潮。

■三湘都市报全媒体记者 熊韵婧

现场秒售罄，Jennie联名引爆消费

3月29日上午9点，记者来到MINISO FRIENDS长沙国金街店现场走访后发现，店铺9点30分开业，而不少人从早上7点就开始排队。门店前的四个排队口都有数十米的长队，而品牌也推出了每人10分钟选购的限流措施。现场工作人员表示，开店仅15分钟，爆款黑色托特包便宣告售罄。多款周边在开售一小时后也接连断货。

随后记者搜索各大快消品牌联名后发现，不少品牌联名正从传统的卡通、动漫IP，向“人物IP”全面拓展，偶像、艺人、文化名人逐渐成为联名赛道的新主角。例如瑞幸咖啡与艺人王一博联名的椰云拿铁，上线首日销量突破180万杯，刷新单品单日销量纪录；优衣库与艺人张艺兴的联名系列上线，曾引发全国门店抢购潮；女子组合BLACKPINK与迪士尼的联名周边上线热销断货。

除顶流爱豆外，不少国民艺人及文化名人的联名同样掀起消费热潮。例如茶颜悦色曾与艺人何炅联名推出限定款饮品，上线后迅速成为打卡爆款；海底捞则多次与热门影视IP、艺人联动，推出主题套餐与定制周边；瑞幸与文化学者蒙曼联名，推出了结合传统节气的饮品系列。

从顶流到国民，IP成消费增长新引擎

“这次Jennie的联名不仅质量好，价格还比以往明星周边便宜许多”，“东西既好看又实用，还能给我们艺人凑销量，一举多得”，“爆款限量还有黄牛抢购，不提前排队根本买不到”，现场排队的消费者向记者表示，这类联名不仅满足了他们对偶像的追求，品牌还精准把握了Jennie的潮流调性与产品的实用性。联名产品覆盖家居、配饰、潮玩等多品类，单价集中在几十元至百元，既符合年轻消费群体的消费能力，又保证了产品的日常实用性，避免了“周边无用化”的诟病。

从事企业宣传及市场营销18年的陈桂林表示：“快消和偶像IP的结合重点在于借助艺人的国民度吸引全年龄段消费群体。”他认为，相较于卡通IP，人物IP的核心优势在于“情感共鸣”。消费者购买的不仅是产品，更是对偶像的喜爱、对作品的认同，这种情感驱动的消费，粘性更强、传播力更久。

陈桂林还表示，这种联名对品牌与IP来说是一种双向共赢。对品牌而言，联名是打破圈层、降低获客成本的捷径，借助IP的流量与粉丝基础能快速打开年轻市场；对IP而言，联名是拓宽变现渠道的方式，从线上周边走向线下实体，还能侧面体现艺人商业价值。



3月29日上午，来自全国的百余名大学生冒雨来到唐人万寿园袁隆平院士墓碑前敬献花篮，缅怀这位“杂交水稻之父”。 受访者 供图

春雨绵绵寄哀思 青春接力守护稻田梦想

清明节前夕，百余名大学生折千纸鹤缅怀袁隆平院士



扫码看视频

三湘都市报3月29日讯 29日，清明将至的长沙，春雨淅沥，寒意未消。唐人万寿园的袁隆平院士墓碑前，百余名自全国各地而来的青年大学生把亲手折的千纸鹤轻轻放在碑前，顾不上雨水打湿衣襟。

据了解，今年是“爷爷的水稻田”志愿者纪念袁隆平院士活动举办的第四年。来自全国各地的志愿者、高校师生、国际友人齐聚于此，用最赤诚的方式，缅怀这位“杂交水稻之父”。

春雨寄哀思，这场奔赴是跨越时光的约定

雨势不小，却挡不住奔赴的脚步。活动现场，志愿者们首先共同完成了每年固定的暖心仪式——更新袁隆平院士亲笔题名的“爷爷的水稻田”标识牌。袁隆平院士秘书、湖南省袁隆平农业科技奖励基金会秘书长辛业芸博士，与“爷爷的水稻田”公益项目发起人、中国作物学会特用作物专业委员会会长曾松亭博士一同上前，换上崭新的标识牌。

“每一次标识牌的更替，都是续写袁隆平院士梦想的见证。”主持人话音落下，全场志愿者静立雨中，面向墓碑深深三鞠躬，用俯身的动作，诉说最深切的敬意。

资深志愿者崔勇分享了自己从水稻领域外行到深耕稻田、带动更多人加入守护队伍的故事，朴实的讲述里满是日复一日的坚守，赢得全场阵阵掌声。每年如期赴约的歌唱家张泽艳，与专程从江

西南昌赶来的致敬者罗贤平一同唱响《端起碗，就想起了你》。温柔的歌声穿过雨幕，不少志愿者悄悄红了眼眶。现场5个金色小碗里，盛着来自袁隆平院士母亲故乡镇江的稻谷——它们既是对袁院士逝世五周年的纪念，也寄托着“五谷丰登、苍生无饥”的期盼。

誓言化行动，做一粒扎根大地的好种子

“我志愿加入‘爷爷的水稻田’水稻守护志愿团，从守护水稻一生的参与者，成为一生守护水稻的志愿者，牢记袁隆平爷爷的嘱托，做一粒爱粮食、爱劳动、爱科学的好种子！”全场志愿者举起右拳，郑重宣誓。

湖南三一工业职业技术学院国际经贸学院党支部书记、副院长李忠潇告诉记者，学院每年都会组织学生参与这场纪念活动：“我们带学生来，是想让他们亲眼看看，什么是真正的家国情怀，将袁老的精神真正种进孩子们的心里。”

来自该院关务与外贸服务专业的学生陈婧妮感慨：“之前总在课本里读袁爷爷的故事，今天亲手把千纸鹤放在碑前，对‘一粥一饭，当思来处不易’有了新的理解。”

据了解，“爷爷的水稻田”公益项目已在全国建立9个基地。该项目发起的“全球青年杂交水稻梦计划”，吸引了世界各地的在华留学生参与，来自加纳的江苏大学留学生埃马纽埃尔也专程到场，代表中国水稻研究所敬献花篮。活动最后，全体志愿者一同把来自镇江的稻种撒向田间。 ■文/视频 三湘都市报全媒体记者 羊咪米



解读新华保险高质量发展(一)

业绩全面飘红，新华保险2025年六大核心指标创历史新高

3月27日，新华保险发布2025年度报告，公司经营业绩再攀高峰，总资产、总保费、内含价值、净利润、股东回报、总市值六大核心指标均创历史新高，高质量发展内生动力持续释放。

报告显示，2025年新华保险原保险保费收入近1959亿元，同比增长14.9%；归属于母公司股东的净利润约363亿元，同比大幅增长38.3%，在2024年高基数基础上实现稳步跃升。投资端表现亮眼，总投资收益率达6.6%，同比上升0.8个百分点，总投资收益约1043亿元，同比增加30.9%，稳居行业前列。

规模与价值双提升成为发展亮点，长期险

首年保费收入约578亿元，同比增长48.9%，其中首年期交保费372亿元，占比超六成；新业务价值超98亿元，同比激增57.4%。股东回报方面，全年累计派息超85亿元，同比增加7.9%，股价涨幅领跑A、H股保险板块，总市值站上2000亿元平台。

截至2025年末，公司总资产近1.9万亿元，同比增长12.2%；核心偿付能力充足率135.11%、综合偿付能力充足率210.47%，偿付能力保持充足，综合实力迈上新台阶。“保险+服务+投资”三端协同发力，成为公司高质量发展的核心支撑。 吴文捷