

“盲勺”火了，不少人买完直呼“亏了”

百元一勺性价比争议不断 退货还要另收费用 提醒：为情绪买单别丢了理性

消费新观察



扫码看视频

近日，在各大社交平台，继盲盒代拆、乌龟对对碰等趣味玩法之后，一种带有随机抽奖属性的新型消费“盲勺”，凭借极强的互动性和未知感迅速走红。

4月12日，记者调查了解到，盲勺售价约百元一勺，往往能开出文具、潮玩商品和日用品等，开出的物品具有随机性，总价值从几十到上百元不等，少数稀缺款高达上千元。其沉浸式打包过程颇受年轻人喜爱，但“性价比”饱受争议。

■文/视频 三湘都市报全媒体记者 仝若楠



“盲勺”商家正在舀豆子。 图片来自网络

一勺近百元，抽取未知商品

何为盲勺？简单来说，就是消费者线上下单后，商家会在直播镜头下，用勺子从装满各色珠子、颗粒的容器中随机舀取一勺，再根据珠子颜色对应兑换不同品类的商品，全程直播记录挖取、核对、打包的全过程，仪式感拉满。

这些对应商品多以粉色系文创、文具为主，有的包含手办、周边、饰品等潮玩好物，正是这种“开盲盒式”的未知乐趣，让不少年轻人愿意为之买单。

4月11日晚，记者在“怡豆子盲盒”网络直播间看到，一块展板上贴满了大小如纽扣、颜色与形状各异的“豆子”，每颗豆子上都贴有标签，标注着对应的商品，不同豆子还可累计积分。记者以“盲勺”为关键词检索发现，各类主打“沉浸式打包”的视频与直播间层出不穷，不少消费者通过连线方式在线参与。

价格方面，一勺盲勺大多在60至100元，例如，“怡豆子盲盒”推出“一勺豆子加一份随礼”套餐，售价约80元，保底积分30分，下单两勺及以上还会额外赠送礼品。另一家“Gi-gi_spoon”直播间内，“非视频选品”款一勺加一个扭蛋售价70元，“直播选品”款一勺一扭蛋约90元，另有整瓶盲勺售价则接近千元。

有人就爱“慢节奏”消费

记者注意到，与传统盲盒直接开盒揭晓结果不同，盲勺玩法多了舀豆子、匹配对应商品、沉浸式打包等一系列环节，整个过程节奏更慢且充满仪式感，可带来沉浸式的感官体验。也正是这种看似略显繁琐的流程，反而带来了独特的参与感与期待感，让许多人越玩越上头。

不少网友坦言，选购盲勺并非只为抽心仪商品，更多是享受这种慢悠悠挑选、沉浸式消费的独特过程。“看着店家舀豆子和最后的沉浸式打包过程，我觉得十分解压和治愈，这种情绪价值早已超出了商品本身。”长沙的胡女士告诉记者，最近一个月，她逐渐迷上了盲勺，“有时候自己不买，也会停留下来看看别人都抽到了什么东西，看着那些精致的小商品心情也愉悦。”

退货收取打包费，消费者吐槽“不值”

在小红书等网络平台，截至发稿，盲勺相关话题有近1亿的浏览量，超20万人留言讨论，在该话题下方以及盲勺打包类视频的评论区，不少网友围绕抽到的商品是否“物超所值”展开热议，质疑声也频频出现。

有消费者称，自己花费数百元参与盲勺抽奖，最终却只收到大量马桶垫，“虽说标注是随机发货，但这些商品价值极低，退货还要自己承担运费，明显感觉被坑了。”

另有消费者表示，花费60多元购买的盲勺商品，总价在其他平台同款仅售30元左右，认为商品价值与预期不符。

部分网友认为，盲勺玩法本质上是商家借机清仓，将滞销库存打包出售。消费者可可（化名）吐槽：“收到的商品实物做工粗糙，充满廉价感，与直播间展示的氛围灯光下精致质感反差极大。”

值得注意的是，出售盲勺的商家因包装精致，大多在商品详情中明确标注退货需收取一定的打包费，这也意味着，消费者若对抽中的商品不满意，退货时还需额外承担一笔费用。

此外，这类商品大多不支持无理由退货，一旦开勺，可能“不退不换”。

提醒

本质属于盲盒，买前了解规则

盲勺的玩法从本质上仍属于盲盒的一种，这类消费可能存在价比失衡、货不对板、售后受限、变相清库存等问题。湖南省消费者权益保护委员会（以下简称“湖南消保委”）指出：盲盒具有不确定性，消费者应结合自身经济状况和兴趣爱好，合理评估盲盒购买的必要性，切勿盲目跟风、冲动消费。

湖南消保委提醒消费者，在购买盲盒前，务必了解清楚盲盒的抽取规则、隐藏款概率、退换货政策等重要信息，避免因对规则不清楚而产生不必要的纠纷和损失。

鸡尾酒外卖走红 年轻人爱上宅家小酌

单人开店轻松赚钱 合规与品质缺一不可



扫码看视频

三湘都市报4月12日讯“开店时起步就3000元，现在月收入能到1.3万元-1.4万元，利润还是不错的。”4月12日，专职做鸡尾酒吨桶外卖的王先生告诉记者，开这种店全程只要一个人，工作不算累，顾客对他的手艺也比较认可。记者了解到，这种论桶装的外卖鸡尾酒并非长沙独有，既满足了夜经济中居家消费的部分需求，也走出一条轻资产的创业赛道。

消费者：在家可以安心“吨吨吨”

记者在外卖平台发现，搜索长沙“鸡尾酒吨吨桶”相关线上门店数量近期持续增长，1升、3升、5升大容量桶装鸡尾酒款式丰富，龙舌兰日出、长岛冰茶等口味应有尽有，还搭配冰块、花生等佐酒小食一站式配送，整套产品配色讲究、口味丰富，好喝又好看，尤其拍照能出片，加上平台优惠，每套价位多在80元-150元左右，符合年轻人的消费需求，赢得不少回头客。

省事省钱、性价比高，是鸡尾酒吨吨桶外卖受欢迎的主要原因，如果再有独家调配的口味，收获的好评就更多。

家住开福区的网友妮妮是吨吨桶的常客，作为独居年轻女性，她格外偏爱这种宅家小酌的方式。“每周五下班我都会在‘酒小六club·现调鸡尾酒’下单放松自己，3升装的龙舌兰日出吨吨桶只要77.2元，配齐冰块、下酒菜整套消费不到120元。”妮妮坦言，虽然在家喝酒缺少酒吧的氛围感，但价格优势十分明显，微醺过后倒头就能休息，规避了女生在外饮酒返程的安全隐患，“这份安心感无可替代”。

从业者：盈利了，从副业做成主业

有市场就有机会，29岁的王先生感觉自己选对了赛道。他经营的小店名叫“维来酒馆”，一开始定位就是只做线上，仅有3000元的启动资金。“最初就是我想试试水，当副业做，坚持了一年多以后，现在这种大桶的鸡尾酒外卖成为主业了。”他目前还租赁了小型场地专门存放酒水，全程单人运营，轻量化模式优势尽显，“月营业额稳定在1.3万-1.4万元左右，我很满意了”。

提醒：入局简单，合规与品质缺一不可

不仅是长沙，北上广深等大城市均有类似产品，随着“鸡尾酒外卖”被更多人知晓，消费群体早已突破年龄限制，从20多岁年轻人慢慢拓展到30+年龄层，市场空间持续拓宽。

“线上酒水赛道入局简单、长久存活却不易，酒品创新、品质保障、售后服务三者缺一不可。”王先生说，身边的同行不少，“做的多，垮的也多，各凭本事”。

■文/视频 三湘都市报全媒体记者 龙思言



外卖的鸡尾酒套餐还包括冰块、小吃等。