

泡泡玛特营收首破100亿元，IP商业价值一路“狂飙”

# 盲盒大户进军“百亿俱乐部”

● 长沙晚报全媒体记者 贾凯清

盲盒、挂件、毛绒玩偶……近年来，风格各异、设计精美的“潮玩”成为年轻人的心头好。其中，凭借盲盒营销与IP运营频频出圈的泡泡玛特国际集团，更是在潮流玩具市场备受瞩目。

近日，泡泡玛特国际集团发布2024全年财报。财报显示，2024年泡泡玛特实现营收130.4亿元，同比增长106.9%，这也是泡泡玛特营收首次突破百亿大关。而毛绒品类去年实现营收28.3亿元，收入占比超过20%，让泡泡玛特再次成为了市场焦点。

掌握情绪消费脉搏，四大IP营收均破十亿元

“最喜欢的IP和最喜欢的动画片联名，这谁能忍得住！”在泡泡玛特长沙悦方ID MALL店，“00后”女孩小倪激动地对记者说。此时，她正站在CryBaby和飞天小女警的联名盲盒柜台前精心挑选，希望能抽中自己心仪的手办。

这款名叫CryBaby的IP被广大粉丝称为“哭娃”，以脸上挂着泪珠的小女孩为基本形象，传递着“敢于哭泣、拥抱情绪”的信念。凭借“哭泣治疗”，“哭娃”在2024年的销量取得了同比增长1537.2%的好成绩。

构建广大的“IP宇宙”也是泡泡玛特的销量密码。记者梳理发现，泡泡玛特目前共拥有27款IP，从最初的经典形象Molly到“当红明星”Labubu，其中不乏非人哉、哈利波特等从热门影视作品脱胎而出的形象。“每一个IP都有它背后的故事，在我看来，它们都有着各自的性格。”小倪告诉记者。

财报显示，2024年，泡泡玛特旗下THE MONSTERS、MOLLY、SKULLPANDA和“哭娃”四大IP实现营收破10亿元。这份数据也表示，泡泡玛特正在逐渐摆脱对单一IP和品类的依赖，进而从更多场景占领消费者的生活。



泡泡玛特长沙悦方ID MALL店内，多款IP产品正在销售中。长沙晚报全媒体记者 贾凯清 摄

## 把烦心事解决在“家门口” 长沙发挥党建引领效能，搭建物业管理与小区治理联动格局

● 长沙晚报全媒体记者 孙占锋

在长沙，党建引领下的“红色物业”正成为小区治理的关键力量，为居民们带来实实在在的幸福与温暖，物业行业与社区治理深度融合为居民带来更贴心的服务、更舒适的居住环境，让“好房子、好物业、好服务”从愿景变为现实。日前，记者走进芙蓉区丰泉家园、新华联家园等小区，感受其以“红色物业”为笔，描绘出的美好家园绚丽篇章。

红色阵地，筑牢居民幸福生活根基

在繁华的五一商圈，丰泉家园小区建成已有20余年，其中党员占比达80%，70岁以上老人占比75%，在省住建厅去年底公布的省级“美好家园”名单中，该小区上榜。

记者日前走进丰泉家园，浓厚的红色氛围扑面而来。湖南上步物业管理有限公司总经理夏苍告诉记者，小区构建了社区、业委会、业主、志愿者团队、物业公司“五方共商”机制，聚焦解决居民“烦心事”，从小区环境整治到设施设备维修，从邻里纠纷调解到关爱独居老人，“红色物业”无处不在，让居民感受到党组织的关怀和温暖。

“上步物业从2021年进驻丰泉家园，我们专门针对居住群体以老年人为主的特点，运用‘红色’元素来提供服务。”夏苍说，上步物业专门在服务中心和小区内设置红色议事厅、红色驿站，便民服务车等设施，推出贴心管家、安居守护、志愿关爱等服务举措，打造居民议事厅、矛盾调解室等协商议事场所，搭建民主议事、纠纷化解平台。

志愿服务是丰泉家园“红色物业”一大特色，物业公司联合街道、社区党组织，组建“物业+业主”志愿者服务队，涵盖客服、工程、秩序、环境四大板块，积极开展党员入户维修、独居老人慰问、定期免费义诊等活动，实现“365×24”全天候服务。

如今的丰泉家园，成为零重大安全事故、零重大社会舆情、零投诉“三零小区”，业主满意度在95%以上，物业费收费率98%以上，成为“红色物业”典范。



提质改造后的新华联家园，再度得到了业主们的认可。资料图片

党建引领，实现老旧小区华丽蝶变

始建于2000年的新华联家园坐落在芙蓉区湘湖街道西湖社区，也是典型的“高龄小区”。曾经因建设早、无维修基金、物业管理落后而一度陷入困境，业主的正常生活都得不到保障。

2019年，通过公开招选聘的名家物业，可谓“临危受命”。“之前，小区设施设备严重老化，小区环境脏乱差，原来的物业费欠费60多万元，自来水一天漏冒500多吨。”名家物业新华联家园项目负责人介绍，按照小区规划部署，名家物业以解决业主实际问题为导向，坚持党建引领，与社区协调共治改变了以往的重大问题、悬而不决的矛盾，小区的整体面貌得到一步步改善。

五年来，新华联家园通过自筹资金、支取公共收益等方式，对基础设施全面改造，自来水管网、燃气管网、道路、下水道、绿化草坪、小区大门等焕然一新，还建立了运动场、乒乓球室等活动场地。物业管

理软性服务不断加强，质量和标准显著提高。如今，小区实行封闭管理，完善停车办法，规范车辆停放，设立的宣传栏、公告栏和多级沟通群，也方便了业主沟通。

现在的新华联家园小区，业委会与物业团结协作，物业与业主关系和谐。据介绍，小区党支部、业委会先后召开业主大会，业主代表大会30余次，积极推进小区的改革和建设，让小区发生了翻天覆地的变化。

与此同时，小区业主的主人翁意识得到了极大增强，由原来不发声、不参与、不交物业费到现在积极关心、参与小区建设，特别是党员充分发挥模范带头作用，捐钱、捐物支持小区建设，小区形成了一股积极的正能量。目前，该小区物业费收缴率98%以上，业主满意度也在95%以上。



扫码看辣视频，感受红色物业

■ 好房子 好物业 好服务——长沙党建引领小区治理“红色物业”建设优秀案例系列报道3

## 湖南机场新航季每周执飞超6500架次 长沙每周国际客航约140架次

长沙晚报3月31日讯（全媒体记者 吴鑫矾 通讯员 邱晓敏）3月31日，记者从湖南机场集团获悉，根据民航航班换季安排，湖南省内各机场自3月30日起开始执行2025年夏航季航班计划。新航季，全省10个运输机场国内客货周均计划航班总计6587架次，其中长沙机场周均计划航班5091架次，张家界机场周计划航班672架次，其他支线机场周计划航班合计824架次。

新航季，湖南机场新增多条旅游城市航线，航线网络更加完善，通达性不断增强。从国内网络来看，10个省内机场共通航173个国内航点，长沙机场计划通航95个城市，其中国际及地区（含货运）通航城市为18个。国内客运通航城市较2024年夏航季新增（恢复）洛阳、延吉、安康、广元、哈密、普洱等多个国内客运航点，并在中部地区独飞至梧州、洛阳、唐山、扬州、无锡、淮安、徐州、吕梁、广元等19个航点。支线机场张家界新增贵阳、武汉、石家庄、临沂航线，衡阳新增贵阳、南京、杭州、乌鲁木齐、西安等航线，常德新增杭州航线。

新航季，湖南机场与国

内重点城市的往来更加密切，出行更加便捷。“湘快线”持续公文化，长沙至北京湘京快线每天计划28班，长沙至上海湘沪快线每天计划16至18班，长沙至四川湘川快线每天计划17至18班，长沙至海南湘琼快线（海口、三亚）每天计划23至24班。另外，长沙至西安、沈阳、乌鲁木齐、青岛、济南、太原、重庆等地每天计划航班均达10班以上。张家界至广州、北京、上海、南京、西安、济南等城市航班频次平均也保持在每天2班以上，常德加密了海口航班。

国际航班方面，长沙机场计划通达至内罗毕、伦敦、曼谷、首尔、吉隆坡、东京、新加坡、河内、金边、万象、芽庄等18个国际及地区城市，四小时航空经济圈内航线占比超过85%。长沙每周国际客运航班约140架次，较秋冬航季增加20%。其中，长沙往返吉隆坡航班将达到一周15班30架次，往返曼谷航班将达到一周20班40架次。张家界机场计划通达曼谷、河内、雅加达、首尔、马尼拉、胡志明等13个国际及地区城市。张家界每周国际客运航班近90架次，较秋冬航季增加24%。其中往返韩国方向航班将达到一周30班60架次。

## 三月三，地菜成“明星菜品”

长沙晚报3月31日讯（全媒体记者 刘捷萍）农历三月三，长沙市民素有地菜煮鸡蛋的传统习俗。每至此时，地菜便成为长沙各大农贸市场的“明星菜品”，备受市民青睐。

3月31日清晨，记者来到火炬路附近一家农贸市场，众多菜贩将地菜整齐地捆绑，摆在摊位显眼处售卖，价格在2~3元一把。有的商家更是推出特色组合，一把地菜搭配风球套餐，售价4元，吸引了不少市民驻足选购。

在紫薇路旁的一家生鲜店，鲜嫩的地菜已经上架一周，一直销量不错。店员李大姐热情地向顾客推销：“加点红枣、风球一起煮，可以祛风除湿，一年都身体好。”据介绍，地菜价格在三月三前后波动明显，“昨天还是2.5元一把，今天就涨到3元。过完三月三，地菜

烂在地里都没人割呢。”即便价格有所上涨，地菜的销量依旧可观，短短20分钟，便卖出了十几把。

与此同时，餐饮商家们也巧妙借助地菜的热度吸引食客。3月31日一大早，徐记海鲜、冰火楼等餐厅就在朋友圈发出邀请，当天提供地菜煮鸡蛋，请消费者免费品尝，在品尝美食的同时，感受传统文化的魅力。

地菜又名“荠菜”，在春天非常常见。中医学认为，荠菜性味甘、凉，入肝、脾、肺经，有清热止血、清肝明目、健脾利尿消肿等功效。地菜煮鸡蛋制作简便，营养丰富，又具有祛风湿、清火、预防春瘟、预防头痛、腰腿痛等作用，是一款颇受人们喜爱的时令美食。可将新鲜荠菜洗净后捆扎成一小束，放入鸡蛋、红枣、风球，再配两三片生姜同煮。鸡蛋煮熟后，敲裂蛋壳浸泡入味。

田文  
孝老爱亲道德模范  
铁肩扛“三担”，用爱驱散家庭阴霾冯健  
助人为乐道德模范  
雷锋学地学雷锋一辈子江林  
敬业奉献道德模范  
妙手仁心五十余载解百姓疾苦 大医济世显医魂本色唐林  
把慈善作为人生信仰 用行动传递爱与希望

致敬道德模范 传递榜样力量

长沙晚报社 宣