

# 塑料小豆“拼”出大热潮

长沙拼豆门店突破100家,折射出“Z世代”对体验型消费、情绪型消费的热衷



在位于五一新干线的橘小满DIY手工坊中,许多消费者正在体验拼豆。均为长沙晚报全媒体记者 贾凯清 实习生 王子昕 摄影报道



店内的墙壁上挂着拼豆作品。

●长沙晚报全媒体记者 贾凯清  
实习生 王子昕

可爱的卡通人物、漂亮的花朵绿植、年味浓厚的创意对联……你知道吗,近来刷屏网络的“像素画”饰品,并非工业机器批量制造的产品,而是年轻人用“拼豆”手工工艺精心打造的创意作品。

“拼豆”到底有多火?在小红书上,话题“我染上了拼豆”浏览量近28亿次;抖音“拼豆”话题视频播放量突破80亿次;美团平台数据显示,目前长沙的“拼豆”门店已经突破100家。

小小的塑料豆子为何会在年轻人中掀起热潮?长沙的拼豆行业现状如何?近日,记者进行了走访调查。

## 40元玩一天,“拼豆”店内挤满人

1月25日,正值周末,位于五一新干线的橘小满DIY手工坊里人气十足。五颜六色的塑料豆子组成了一幅“彩虹墙”,许多前来体验的消费者正对照图纸挑选自己需要的豆子。

“颜色太多了,都快挑花眼了!”大学生小吴笑着分享,她从下午2时进店,不知不觉已沉浸了3个小时。拼豆又称熔豆、像素画,是将彩色塑料小豆子在带孔模板上拼组图案后,经熨烫定型

的手工活动。玩家可充分发挥想象力,将不同颜色、尺寸的豆子组合排版,经熨斗加热后,融化的塑料豆相互连接,便能制成心仪的装饰品。

通常来说,消费者会先在小红书等社交平台上选好自己心仪的图纸,再根据图纸来拼凑豆子。这次,小吴选择了8个图纸,不仅给自己做了装饰吊坠,还给朋友家人做了礼物。“最复杂的一个图纸要做一个半小时,做到一半我都想放弃了。”小吴说。

记者还注意到,许多小朋友正在家长的陪伴下,专心致志地制作拼豆。梁女士就是其中之一,她告诉记者,孩子平时就喜欢手工,最近拼豆在小朋友中颇受欢迎,便趁周末带女儿前来体验。“现在这类店铺开了很多,这家价格很划算,美团上39.9元就能买一张单人不限时体验券,大人小孩都能玩个尽兴。”

## 一栋楼开30家,商家“以价换量”抢市场

随着拼豆在年轻人中迅速流行开,长沙以拼豆为主的手工体验坊也逐渐增多。据美团平台数据显示,长沙提供拼豆服务的手工坊已经超过100家。

“其实拼豆一直都有,只是最近才开始流行。”橘小满的店主徐先生告诉记者,“这种生意成本和门槛都不算很高。”橘小满最早只是一家

画室,后来随着消费市场的变化,逐渐开拓了包括拼豆在内的多个体验业务。目前,店里可以进行香薰、陶瓷、石膏、打戒指等DIY手工,周末和节假日的生意最好,单日最高流水可以达到3000元。

据徐先生介绍,在五一新干线大楼里,至少有30家拼豆类店铺正在运营,其中有十多家都是最近才开起来的。

拼豆的火热也带来了行业的内卷。记者在美团平台看到,许多拼豆店铺都挂出了“39.9不限时体验”的价格,更有甚者直接开出“19.9不限时”的“地板价”。

“我们这行最昂贵的是房租、人工这些硬成本,但现在所有商家都在实行以价换量的策略,其实利润不高。”徐先生坦言。

## 电商年销售近3亿元,俘获年轻人的“小心思”

2025年12月,《小红书2025年度兴趣报告》将拼豆列为十大出圈兴趣,与谷子、手账、种植等并列。据第三方市场研究机构魔镜洞察数据显示,2025年1月至12月,拼豆在主流电商平台的销售额共计2.91亿元,同比增长896.46%。一颗小小的塑料豆,为何能快速俘获年轻

人的“芳心”?专家分析,这背后折射出“Z世代”对体验型消费、情绪型消费的热衷。“Z世代”在消费中更注重个人感受与自我表达,普通的塑料豆经自己设计和精心制作后,就能变成富有个人特色的装饰品,无论是赠予亲友还是自用使用,都承载着独特的心意。

“虽然坐了几个小时腿都麻了,但看到熨烫好的成品,成就感十足!”刚完成作品的“00后”女孩小圆说,将零散的豆子规整成完整图案的过程,既治愈又解压,能让人暂时忘却生活中的烦恼。

面对拼豆当前的火热状况,部分商家也心存焦虑:这股热潮能持续多久?热度退去后行业何去何从?对此,业内人士表示,拼豆项目门槛低但天花板高,可与粉丝经济、二次元经济、沉浸式体验经济深度绑定,具备较强的可持续性,其生命周期也将相应延长。未来,随着玩法不断创新,这颗小小的塑料豆或许还能“拼”出更大的市场空间。



2025年12月湖南新车上险数据发布,总量大增6.79%

## 长沙岳阳新能源车上险量占比过半

长沙晚报1月26日讯(全媒体记者 曹开阳)近日,湖南省汽车商会和湖南车展组委会共同发布“2025年12月湖南各州市新车上险数”(相关数据均取自乘用车)等多项重要数据。据统计,去年12月湖南新车上险量为71958台,其中新能源车为35232台,总量较上月大幅增长6.79%,但新能源车占比仅为48.97%,回落明显。

统计数据显示,长沙、衡阳、株洲乘用车上险量分居全省前三,但仅有长沙和岳阳的新能源车上险量占比超过50%,分别为53.61%和50.66%。这一现象与往年年底,相对偏远地区购车意愿较为集中释放有关。

在这样的背景下,不少成熟经典燃油车型再次表现出强大的市场生命力,2025年12月湖南乘用车上险榜显示,轩逸排名第一,雅阁排名第二、凯美瑞、锋兰达、途观L分列第6、8、9。宝马也取得出色成绩,宝马3系在全省乘用车上险榜位列第14位,宝马3系、5系则在长沙乘用车上险榜上分列第10和第16位。

新能源车方面,同样呈现新、老明星车型同台共舞的现象。特别值得一提的是一方领克7,其不仅以1150台的佳绩在全省乘用车上险榜排名第三,在全省新能源车上险榜高居榜首,且以684台的佳绩在长沙

乘用车上险榜跻身前三名。这也意味着,通过多年的磨砺,比亚迪的这一相对高端品牌已彻底打开局面。同时,可以想象的是,凭借领克7这一开路先锋,方极豹品牌的其他车型包括豹5、豹8以及领克3都会有良好表现。此外,特斯拉的促销效果也得到了体现,在全省乘用车上险排行榜中,Model Y和Model 3分别排名第4和第16位,长沙乘用车上险排行榜中,Model Y和Model 3分列第2和第4位。但对于这一曾经新能源车品牌的不二王者来说,长期以来就以两款车型应对中国市场的做法是时候改改了。

新的一年到来后,以旧换新的国补政策出现了重大调整。据记者了解,新政实施后,市场销售形势随之出现了较大变化,这也让下一期的上险榜更加令人期待。

## 给能源转型安上“数据罗盘” 湖南能大智慧储能项目赋能绿色未来

●长沙晚报全媒体记者 王珂 通讯员 万晓娟 方海涛

在能源转型的宏大叙事中,如何让“靠天吃饭”的风光绿电,变成稳定可靠的“城市动能”?如何将沉睡的电力数据点化为引导绿色投资的“数据罗盘”?

近日,由湖南能源大数据中心有限责任公司打造的“储能业务投资决策与智慧运营”项目,以其开创性的解题思路,从2025年“数据要素×”大赛湖南分赛中脱颖而出,夺得一等奖。该项目立足长沙,面向全省能源转型实际需求,为储能产业科学布局与高效运营提供了数据驱动的智慧方案。

### 编织数据网络:为储能装上“智慧大脑”

面对“双碳”目标下,新能源大规模接入所带来的电网波动、消纳困境与投资瓶颈,传统手段已面临天花板。湖南能源大数据中心的回答是:以数据驱动能量流与价值流。该项目精心打造了一个覆盖储能“投—建—运”全生命周期的智慧支撑平台,旨在为行业装上“数据引擎”和“决策大脑”。

平台的核心理念在于构建多源数据融合的“数字孪生”世界。它汇聚电力负荷、气象水文、地理空间等实时与历史数据,并运用大数据分析人工智能算法,凝练成三大核心智慧模型:投资决策AI模型——变身精准的“收益精算师”。能快速扫描并评估潜在工

商业储能项目,完成从用电核、设备选型到风险收益模拟的全流程分析,将传统复杂的投资决策效率提升2倍以上,大幅降低投资不确定性。

调度优化AI模型——化身高效的“市场交易员”。基于精准的负荷预测,为每个储能电站制定个性化的最优充放电策略,实现削峰填谷、参与电力辅助服务,最大化电站运营收益与电网调节价值。

碳资产计量模型——建立清晰的“绿色账本”。准确量化储能项目促进绿色消纳所带来的碳减排量,将其转化为可监测、可报告、可验证的碳资产,为企业开拓环境权益新收益。

### 构建共赢生态:从“单点突破”到“系统赋能”

该平台构建了多方协同的绿色生态。它为储能投资方提供科学决策工具;帮助工业园区、商业楼宇实现降本增效与绿色运营;提升绿色消纳;同时也成为地方政府推动产业落地、实现双碳目标的“智慧抓手”。

项目推广以来,已成功为长沙中电软件园等30余家单位及投资方提供服务,推动储能累计容量超100MWh。据测算,每1MWh储能可带动超百万元投资,创造年逾40万元的经济效益。更重要的是,它将“降碳减排”的系统性工程,转化为一个市场驱动、商业可持续发展模式,有效激发了社会资本投资新型电力系统的积极性。

数据流驱动能量流,智慧芯激活产业芯——湖南能大创新的实践,正在重新定义绿色发展的底层逻辑。这一成果不仅是长沙在数据要素市场化配置改革中的重要突破,也为湖南培育能源领域新质生产力、打造具有核心竞争力的数字能源高地,提供了关键支撑与示范引领。

26日是传统节日腊八节,记者走访长沙市场感受传统年俗

## 腊八粥食材热销,腊八蒜受青睐

●长沙晚报全媒体记者 范宏欢 实习生 甘梓茵

“今天过节,买点散装的腊八米回去煮粥喝,既实惠又不浪费。”1月26日,在芙蓉区的一家连锁超市内,市民周女士一边称重一边说道。

26日是中国传统节日腊八节,俗话说“过了腊八就是年”,这意味着春节的脚步越来越近。记者走访长沙多个超市和农贸市场发现,腊八米、腊八粥等商品销售火爆,处处洋溢着浓浓的节日氛围。



超市准备了混合好的散装腊八粥食材,市民直接购买无需自己搭配。长沙晚报实习生 甘梓茵 摄

### 腊八节里杂粮热销

“今天这个腊八粥卖得最好,最后一碗了。”26日上午10时,火星农贸市场里,早餐铺老板娘张女士一边为客人打包粥品,一边说道。

湖南习俗里的腊八粥,相比其他地区的做法,会在五谷杂粮的基础上加入自家种的红薯、花生、莲子、桂圆,而在湖南地区,还会在粥里加入红枣。

在沃尔玛超市的五谷销售区域,记者看到红枣、莲子、糯米、红豆等腊八粥食材一应俱全,不少市民正围在摊位前仔细选购。“为了方便大

### 年轻人青睐网购剥好的蒜

腊八节的仪式感,不仅藏在一碗热粥里,还浸在一罐腊八蒜中。

“腊八腌蒜,过年就饺子、配粥,都有味。”超市工作人员介绍,腊八节前一周,大蒜销量较平日明显增加,不少老人专程选购新鲜大蒜腌制腊八蒜,线上平台的大蒜订单也同步走高。

传统年俗也在年轻群体中悄然流行,还玩出了新花样。“95后”市民小倩告诉记者,自己会网购现成的蒜,买个玻璃罐简单腌制,“不用剥蒜,省时省力,也能凑上腊八的仪式感。”

记者在电商平台看到,多款标注“腊八蒜专用”的新鲜蒜米销量走高,社交平台上,腊八蒜

家选购,我们提前准备了混合好的散装腊八粥食材,市民直接购买即可,无需自己搭配。”超市员工说。

“过了腊八就是年,大家都期待过年。喝一碗腊八粥也是品一种年味。”市民朱先生告诉记者,每年在腊八节里煮腊八粥是一种过年的仪式感,他们家多年来一直遵循着这一习俗。

据悉,在腊八粥食材的搭配上,除了传统食材外,不少市民也有专属的“私人定制”,会根据家人和孩子的喜好,放入银耳等多种食材。

腌制教程的跟帖区,不少年轻人分享了自己的“懒人腌蒜法”,传统年俗在年轻一代的演绎中,变得轻松又有趣。

腊八至,年货始。在长沙各大农贸市场、超市,除了腊八节专属食材,对联、干果、糖果等传统年货已被摆上显眼位置,年味筹备悄然开启。一位炒货摊主笑着说,腊八一过,年的脚步就越来越近了,不少市民买蒜、买米的同时,都会顺手带点花生、瓜子。

“买的是年货,囤的是过年的欢喜。”一碗粥、一罐蒜、一份年货,长沙市民在品味传统年俗的过程中,慢慢攒起迎接新春的满满期待。

## 首付最低三成,买公寓商铺压力小了

相比此前普遍执行的50%首付比例资金,门槛显著降低

长沙晚报1月26日讯(全媒体记者 孙占锋)从1月22日起,在湖南省14个州市购买公寓、商铺等商业用房(含商住两用房),购房贷款的最低首付比例调整为不低于30%。此次商业首付比例的大幅下调,明显为置业者降低了资金门槛,同时也利好小微企业和创业者。不过,专业人士也提醒置业者关注月供压力增加以及商业用房的持有成本与潜在风险。

日前,中国人民银行湖南省分行联合国家金融监督管理总局湖南监管局印发通知明确,自1月22日起,全省商业用房(含商住两用

房)购房贷款最低首付比例调整为不低于30%。各银行业金融机构可在全省最低首付比例基础上,结合本机构经营状况、客户风险状况等因素,合理确定每笔贷款的具体首付比例。

有业内人士分析,此次调整可为购房者、小微企业、创业者等带来不少利好。对比可见,此次湖南省全省(涵盖14个州市)的商业用房(包括商住两用房)购房贷款最低首付比例统一调整为不低于30%,相比此前普遍执行的50%首付比例,资金门槛显著降低。以一套总价100万元的商业公寓为例,首付比例从50%降

至30%,意味着购房者的前期资金压力减少20万元。

对于初创企业主和个体户而言,购买写字楼、商铺等节省下来的首付款可以投入到公司运营、装修或补充流动资金中,实现了“轻资产入场”,有效缓解了创业和置业的双重压力。此外,一些原本因门槛过高而观望的中小投资者可能会考虑入场,尤其关注那些有稳定租金回报的优质物业,如地铁沿线的公寓或产业园区旁的商铺等。

也有资深投资人士提醒,首付比例降低,意味着贷款金额相应增加,这将导致月供还款压

力增大,购房者需仔细评估自身未来的现金流和还款能力。同时要留意,商业用房的物业费、水电费通常都按商用标准计算,高于住宅,而且商业用房的土地使用年限一般为40年,未来转手时交易税费较高。当前,市场上存在大量待售的商业用房,购房者要注重物业的长期租金回报率和所在地区的未来发展潜力,而非仅仅被低首付吸引。

记者了解到,从2024年9月30日起,湖南已明确对于贷款购买住房的居民家庭,商业性个人住房贷款不再区分首套、二套住房,最低首付比例统一为不低于15%。