



新消费 申活力

高性能鞋服品牌全球首家体验中心落户上海

淮海新天地，HOKA为何选择这里

第六届“五五购物节”开幕不久，上海又迎来一家高能级的全球首店。昨天，国际高性能鞋服品牌HOKA ONE ONE®于新天地区域马当路揭幕其全球首家品牌体验中心。这座超过1200平方米的三层空间融合了前沿运动机能测试、全系列产品矩阵、沉浸式体验空间与多元社群文化空间等多个亮点。



■「飞跑研究所」打造了国内首个集成六大国际顶尖设备的全链路体能测试空间

选择在上海淮海新天地商圈开设全球最大门店，是HOKA品牌全球布局的重大举措。HOKA中国事业部总经理吴萧在接受记者采访时表示，从选址到开店，中国团队筹备了约一年时间。“中国市场始终是HOKA最重要的市场之一，我们坚守长期主义，相信‘慢工出细活’，要以高品质的全球首店向中国消费者展示HOKA的品牌力。”

作为上海最具活力的商业街

区之一，淮海新天地聚集了大量具有国际视野的消费者，同时也是无数国际顶尖运动品牌的汇聚地。漫步街区，SALOMON 萨洛蒙上海新天地旗舰店在去年10月底开幕，把山野的沉浸式体验“搬进”新店。昂跑中国首家街店也在这里，两层空间陈列了全系列品牌运动鞋款与服饰产品。而在HOKA全球品牌体验中心的旁边，凯乐石(KAILAS)新店已立起围挡。还有lululemon、

始祖鸟、迪桑特、昂跑……这些国际顶尖运动品牌集聚淮海新天地，商圈运动消费持续升温。

“上海是众多海外游客踏访中国的首选城市，这是HOKA全球首家品牌体验中心选择上海的重要原因之一。我们能在上海尽可能多地迎来各个国家的消费者，特别是收集到亚洲用户的消费画像，再提供给总部。”吴萧表示，通过这一体验中心，HOKA不仅希望展示

其丰富的产品线，也力图进一步加强与中国消费者的互动和共鸣。从门头“千鸟集结”的造型，到承载品牌精神的地下一层，以及充满温度的社群文化空间，都将为全球运动爱好者构筑专属的跑者之家。

走进HOKA品牌体验中心，一层以蓝白主调构筑都市路跑空间，巨型数字天幕下明星产品及中国限定系列有序陈列；二层则汇聚户外系列装备及潮流限定尖货，以原木色演绎

山野美学氛围。作为品牌精神的核心承载区，地下一层构建沉浸式空间，精英墙上则是全球顶尖跑者在HOKA UTMB环勃朗峰超级越野赛等顶级赛事中的冲线高光时刻。

重磅打造的HOKA“飞跑研究所”也在地下一层。作为国内首个集成6大国际顶尖设备的全链路体能测试空间，这里提供“基础/进阶/巅峰”多维度运动体测服务，通过专业设备，全面监测跑者的身体成分、足踝功能、跑步模式、肌肉与神经能力以及心肺功能。

“这部足底压力扫描仪能精准捕捉足底压力分布与足弓高度，三维跑步姿态分析系统全面解析步态特征及下肢关节对称性，提供针对性训练建议，优化跑姿，降低运动损伤风险。”现场工作人员向记者介绍说。而在旁边的一台运动心肺测试仪上，一位戴着氧气面罩的跑者正在跑步，每隔2分钟都会调整一次速度和坡度，通过精准评估最大摄氧量、心率变化及呼吸商等核心指标，探索其体能极限。

本报记者 张钰芸

一年前的5月1日，一家名叫GuGuGuGu的上海公司正式开始运营。除了瞄准“谷子”经济商机的公司名字，似乎并无太多特别之处。仅仅一年之后，这家曾经专注做日本动画电影宣发的“小”公司，已经发展成为集内容、商品、体验于一体的IP创新整合运营的“大”公司，开发超过3700款爆款周边，拥有100个顶级IP授权，在全国开出了38家店铺，遍布15个省区市的30多个热门商圈，在国内二次元商品领域取得领先地位。

GuGuGuGu缘何能取得如此的成功，撬动千亿量级的“谷子”市场，4月30日举行的以“聚势次元力·入‘谷’新浪潮”为主题的2025谷谷逛谷GuGuGuGu战略招商会回答了这一问题。

独家、限定头部IP资源

招商会当天，GuGuGuGu独家运营的SEGA和Production I.G & WIT STUDIO全球首家旗舰店在上海南京东路百联ZX创趣场同步开业。前者拥有“刺猬索尼克”系

这家上海电影宣发公司为何能撬动千亿“谷子”市场

知道电影上映时间“是我们的优势”

列等热门游戏IP，后者是《间谍过家家》《排球少年!!》等人气动画的制作公司。店内新上的多款热门商品引发粉丝购买狂潮，4月29日、30日店铺试营业期间，在限购预约制下，销售额已达100万元以上。在同质化严重的二次元领域，IP的内容制作与生产无疑是行业的核心资产。“我们去日本谈合作时，对方很认可，他们更需在中国能够整体运营IP的合作伙伴。”在GuGuGuGu公司董事长蔡公明看来，两家全球首店的开业，对于GuGuGuGu意味着新的里程碑，“二次元粉丝追求的最高境界就是原创素材制作的商品，和这些IP方达成全国独家的战略合作很重要”。

强大的开发和制作能力

拿到IP授权后，“强大的商品

开发和制作能力”同样是GuGuGuGu的核心优势。成立一年内，GuGuGuGu开发了超过3700个SKU(库存量单位)商品。

日本行业人员也对这样的开发能力感到惊讶。“我们去年一年卖的商品里，70%是自研产品，30%是采购。”国谷不仅粉丝越来越喜欢，对于经营者也有很大优势，毛利率远高于“日谷”。”蔡公明认为，自创设计有机会制造出爆款或差异化的商品，是企业长期运营的重要基石。这位董事长甚至不惜透露“商业机密”：“随着粉丝年龄的增长，他们的消费习惯会改变，我们需要满足他们的需求，也可以带来更高的客单价。”因此，GuGuGuGu研发的产品还延展到功能性的生活用品，在整个货品结构中，狭义的“谷子”类产品只占到约35%。

顶级的整合营销能力

谈到粉丝，作为一家专注IP整合运营的公司，GuGuGuGu拥有“忠诚度最高和消费力最强的粉丝群体”，超过100万的会员及粉丝，覆盖23省800多所高校的精准校园渠道。GuGuGuGu也结合线下体验活动，带给粉丝更多的情绪价值。《间谍过家家 代号：白》蓝色港湾“家”年华，《排球少年!!垃圾场决战》8000人粉丝节等都成为行业经典案例。但真正助力GuGuGuGu在多个二次元热门商场销售额名列前茅的，还是其母公司路画影视在影视行业深耕多年的成功经验，蔡公明直言：“知道电影什么时候上映，是我们的优势。”

IP热度通常在电影上映时达到高峰，随着时间推移会递减，在

上映时就推出周边商品也是日本的通常做法。路画影视是《间谍过家家》《排球少年!!》等众多动画的电影版国内发行方，GuGuGuGu会根据电影上映时间来开发商品，保证在最高热度时跟上。另外，除了开在商场里的旗舰店，GuGuGuGu也有在电影院的小型门店，主要与上映电影联动，通过票房与零售，实现相互促进、共同成长。

路画影视&GuGuGuGu发行商务副总裁卢金介绍，影院店具有试水功能，通过电影吸引年轻人认知IP，为“谷子”消费做前置培养。目前，GuGuGuGu Hotspot影院店合作院线影管公司包括中影、横店、光美金逸、浙江时代、博纳、CGV、UME、卢米埃等，招商会当日，星轶影城也作为新的战略合作方确认加入。 本报记者 孙佳音



新民眼

免费留宿陌生人 善意如何不走样

解敏

近日，上海一位90后女孩为陌生女性提供免费住宿的举动上了热搜。这位名叫珍珍的女孩在上海工作8年，在市区租下一间34平方米的一居室后无偿开放了自己的居所。2024年11月至今，她已经接待了29位女生，主要帮助的对象是旅游的大学生和找工作的女性，以解决她们的临时过渡性居住需求。

在这间充满温情的小屋里，珍珍用闲置空间搭建起与陌生人的情感连接，墙壁上贴满了借住者们的感谢留言，见证着善意的传递。赠人玫瑰，手有余香。然而，这一暖心举动在社交媒体上却引发不小争

议。超过半数的网友对此表示担忧，“初衷虽好但不提倡”“防人之心不可无”“可能引狼入室”等评论层出不穷。

当纯粹的善意遭遇如此强烈的戒备心，或许折射出当下人际关系疏离、信任机制缺失的困境。我们时常一边怀念过去“远亲不如近邻”的日子，一边把自己关进防盗门里，向陌生人敞开自家大门被视为一种冒险行为。其实，这些反对的声音并非针对善举本身，而是更多地看到了潜在的安全隐患。

珍珍的善举为“紧绷”的社会撕开了一个小口子，原来陌生人之间依

然可以存在真诚的善意。感动之余，我们更需要理性思考：个人善举如何实现可持续？社会又该如何构建善意与安全的平衡？要解答这些问题，需从个体与社会两端共同着力。

在传播善意的同时，我们也要注意自我保护。比如，珍珍可以通过设置留宿期限、留存必要的身份信息等方式，对教育程度较高且需求明确的人群(如女性求职者、大学生)进行定向筛选。

一个健康的社会，既能呵护个人的善意，又能为它提供必要的保障。许多隐藏的风险并不是靠“好心办好事”的主观意愿就能消解。

城市文明的温度，终究要在规则与温情之间寻找平衡点，个体的善意也需要制度的呵护才能走得更远。相关部门不妨考虑为民间互助设立更规范的互助平台、建立可靠的信用体系、借鉴国内外成熟的“沙发客”模式，通过实名认证、信用评价等，筑牢安全底线。

同时，民间互助现象也提示了公共服务需要更加精细，盘活现有资源，实现协同创新。社区可以设立安防完备的应急借宿点，高校密集区可以试点为有求职需求的人开放临时宿舍，旅游旺季可以盘活闲置校舍资源，为真正需要的人开

辟更多“绿色通道”。

在争议声中，珍珍依然坚持着自己的选择。她说，会进一步引导住客注意安全、到公安局报备。也希望有更多有余力的人在保证安全的前提下加入进来。

或许，我们不必急于对珍珍的做法下结论。这件事最有价值的是促使我们思考：如何在保持警惕的同时，不失去对善意的信心；如何在帮助他人的同时，也能保护好自己。这些问题的答案，决定我们如何更好地构建和谐社会。只有让好人心安理得地行善，才可能培育出更健康的社会互助文化。