

上集还是炒鞋的诱惑 下集可能就是暴跌的泡沫

鞋圈乱象丛生 炒鞋有风险

近年来,越来越多的商家打出联名、定制、限量的宣传口号,并采用饥饿营销,利用消费者购买鞋的急迫心理,一定程度上催生了“炒鞋”这一行业。

一些人通过炒鞋轻轻松松赚了不少钱,甚至发出了“10年前错过炒房,5年前错过炒比特币,难道你现在还要错过炒鞋吗?”这样充满诱惑性的语言。炒鞋行业真的可以快速赚钱?还是只是“绚烂的泡沫”?



数百名顾客商场内排队抢购运动鞋

一双鞋从1元涨到3万元只需两小时

一双球鞋价格从1元涨到3万元需要多久?答案是:只需要两个小时。9月3日,在淘宝某体育用品店的一场球鞋拍卖会上,一双TS&AJ从晚8时1元开拍,截止到当晚10时,最终成交价为34732元。

“钩子一反,倾家荡产。”TS&AJ是5月11日耐克旗下的Air Jordan与说唱歌手Travis

Scott联名发布的全球限量球鞋,因其独特的倒钩设计而备受追捧,甚至一度被称为今年的“鞋王”,在市场上“一鞋难求”。

今年1月,美国一网站发布的二手球鞋行业报告显示,目前全球二手球鞋市场规模已达60亿美元,其中,中国作为后起之秀,二手球鞋转售市场规模已超过10亿美元。

球鞋价格一路走高的背后是球鞋文化的兴起以及球鞋价值的扩大化。据《2019年中国球鞋文化市场现状及潮流品牌分析报告》指出,随着潮流文化逐渐兴盛,球鞋成为潮流消费之王。在球鞋电商交易平台的助推下,松散的球鞋交易市场被集中化与规范化,球鞋的收藏价值、炫耀价值、交易价值被逐一激发,使得球鞋成为一种“社交货币”。

刚需 收藏 炒鞋 发烧友的众生相

扎着脏辫,身穿潮牌,脚踩AJ,这是王朝成平日给人留下的印象。作为球鞋文化的“铁杆粉”,2012年还在上高中的他,已经脚踩耐克限量版的“银河喷”,那是他花一万多元从别人那里买来的,也是他买的溢价最高的一双鞋。

在那之后,王朝成再也没有买过这么贵的鞋子了。现在的他,几乎每个月都会买一两双球鞋,大都通过官方抽签,或者从某些较大体育用品店购买,月均买鞋支出在3000元左右,目前,已经拥有近40双这类球鞋。

来自广东的陈志森也是球鞋文化的“发烧友”。买鞋已经成为他的一个生活追求,也占了他生活支出的很大一部分。现在的他已经有超过20双球鞋,这在鞋圈只是“业余水平”。陈志森买的鞋大都不算“热门”,但他观察到,一些人喜欢追逐热门球鞋,并且高价买入,其中一部分是本身具有较高的消费水平,另一部分人则是跟风,似乎限量球鞋可以给他们带来“排面”。

与陈志森痴迷球鞋文化不同,赵硕进入“球鞋圈”纯粹是因为工作需要,成了一名球鞋爱好者。作为一名健身教练,他所在的健身房主要面向生活品质较高的人群,要求教练的穿着必须能够彰显“高端人士”的身份,球鞋是其中之一。最近,一闲下来他就看鞋,准备发了工资就去买。

赵硕身边很多人都热衷于买球鞋。他观察到,一部分人是把球鞋作为刚需,从而满足他们运动的需求;一部分买了鞋就放在柜子里不穿,用于收藏;还有一部分人买了鞋便囤起来,等鞋升值后再出手,即所谓的“炒鞋人”。

炒鞋有风险,有暴涨就有暴跌

通常情况下,品牌商会控制限量版球鞋的生产数量,以维持高价。但有时出于多种考虑,他们也会重新启动生产。量大,自然价格就会下跌,使得球鞋爱好者被“割了韭菜”。

例如,市场上最热的椰子350第一次在国内发售的时候,就几百双货量,原价1899元,在外面立刻就能卖到12000元到15000元人民币,足足翻了6倍。

此后,这双鞋慢慢下跌到了六七千元。然而,半年之后,品牌商又重新生产了一批同样的椰子350,这双鞋的价格瞬间从六七千跌到了三四千元。多次发售之后,这双鞋最低的价格是2000元出头,现在维持在3000元左右的水平。

一家二手球鞋交易平台,对

过去一年来自全球发售的2639款限量版球鞋,以42码为标准做了价格统计。统计的结果是:有1106款球鞋价格在下跌,占比达到41.9%;760款涨价幅度超过20%,占比28.8%;有483款鞋涨幅超过50%,占比18%;涨幅超过10倍的为11款,占比只有0.4%。

另外,球鞋电商平台的操作也在一定程度上影响着球鞋的价格。相关球鞋电商平台设置了价格走势曲线,买家可以清楚了解该鞋的价格趋势,从而预判价格走势,为炒鞋提供数据支撑;另一方面,电商平台的发货速度也影响着球鞋价格,一些卖家低价买入鞋子,但部分平台却在一个月后才发货,球鞋价格变化非常快,在这期间该鞋的价格可能会大幅上涨或下降。



椰子350

炒鞋催生新现象,鞋圈乱象丛生

炒鞋催生了很多新兴的现象,比如抢鞋软件、球鞋内幕交易、假鞋行业等等,鞋圈乱象丛生。

目前,市面上出现了很多机器人抢鞋软件,就是通过注册多个抽签账号,让软件自动抢鞋,这样不仅提升抢鞋速度,也增加了中签概率。别人眼中的“炒鞋人”许凯曾注册过300个账号,最终中了3双鞋。

一些人还通过卖软件赚钱,这类软件一年的使用费在5000元到上万元不等。但软件抽签是一个讲求概率的事情,如果中签较多则赚了,但是如果抽不中则血本无归。而且,贩卖这类软件有可能会触犯法律。

“一些线下球鞋店与炒鞋的人是有内幕交易的。”许凯说,现

在店铺是他们拿货的方式之一。在一些卖鞋App上售价3000元左右的鞋子,他们通过与球鞋店店员合作,批量购买,拿货价在2000元左右。“这一般需要熟人带,否则没人跟你合作。”

此外,炒鞋导致正品鞋溢价过高,在一定程度上催生了人们对“假鞋”的需求,这里的假鞋是指正品球鞋的仿制品。

陈贤(化名)就是一个做高仿球鞋的。据他介绍,目前市面上假鞋按品质从低到高大概分为:通货、超A、真标、公司级、纯原5种,不同种类之间价格差异非常大,从一百多元到五六百元不等,鞋子的定价主要根据鞋子的热度和成本来定价。很多人来找他买品质较高的假货,主要是因为鞋价被炒的太高,买不起正版。

炒鞋要降温,需多方共同努力

“炒鞋让真正喜欢球鞋文化的人没有地方买鞋了。”“铁杆粉”王朝成说,虚高的鞋价让人们对于球鞋文化的热爱变了质,现在的他只能“佛系看鞋”。王朝成表示,以后买鞋都要理性购买。

业内相关人士指出,部分限量鞋因其稀缺性,存在部分溢价是符合市场规律的。但鞋是用来穿的,不是用来炒的,当前部分鞋价格被炒得有些过火,需要

降温。当然,给球鞋炒作行业降温,需要多方发力,这涉及球鞋生产、流通的各个领域以及消费者自身的理性。以球鞋电商平台为例,毒App在7月发起了“鞋穿不炒”的倡议,随之并配套了相关的防止炒鞋的措施等等,同时呼吁消费者理性购买。此外,还有部分人士呼吁要对球鞋市场进行监管。

据央视新闻、澎湃新闻



越炒越热,不断升温的炒鞋市场

秦先生是国内球鞋收藏领域的大V,拥有20多万粉丝。据秦先生介绍,他手里有一双鞋的价格原先是8000元,仅仅两个星期,价格就上涨到将近3万。在最近的炒鞋江湖里,他也着实赚了一把。

二手球鞋转卖商秦先生说:“我大概有300双鞋,市值大概50万到80万吧。”

在秦先生的手机里,可以看到各路资本想要和他合作的信息:有人想要炒作某球鞋,愿意给他1万元的费用,也有人愿意给

他提成。这些信息都表明,确实有新的增量资金进入球鞋收藏市场。但秦先生却表示一看就知道对方并不懂鞋子。秦先生说:“很多东西他们都不知道,然后就说你帮我操作这个东西。我全都拒绝了。”据秦先生介绍,球鞋收藏爱好者的主要人员是大学生和已经参加工作的年轻人,年龄集中在18岁到35岁之间。除了大V和大学生,一些制鞋企业的老板也加入进来。经营一家制鞋工厂的老板拿出十多万元资金炒鞋,一年下来也赚了十几二十万元。



不少大学生在炒鞋