



“我们是全球做得最好的”

问:站在旁观者的立场上,感觉潮玩好像有一个时间窗口,在某段时间内是爆发期。但是资本又要求企业持续地高速增长,这是不是一个难题?

王宁:我们不认为它会是一个短暂的东西,或者至少不是大家想象的那么短暂的东西。为什么?我们可以去参考美国、日本等这几个成熟的市场。你觉得日本的“二次元”或“手办”是短暂的风潮吗?它们都不是短暂的,而一定是长期的。它们的短暂在于内容,比如某个动画片不是长期的,但是“二次元”是长期的。

潮玩将来也会是一个具有很长生命周期的大品类,但是我们不排除大家的审美喜好会有所不同。它就好比音乐。音乐一定是有很长周期的大品类,只是周杰伦的时间长一些,阿杜就短一些。你不能说“感觉大家最近突然开始听流行音乐了,别的音乐就不可能”,因为它不是内容本身,而是一种载体,一种表达方式。

问:你们有没有可能有一天,成功逆袭日本的大公司?

王宁:潮玩这一块,我们应该是比其他人做得都好,甚至在全世界范围内都是做得最好的。为什么我敢这么说?因为潮玩之前做得最好是在香港,它是由香港一群年轻艺术家发起的。他们画画、搞雕塑,但是并不是画都能卖出去,雕塑都能卖出去,他们要维持生计,所以就把画印成50张、100张,卖得便宜一些;搞雕塑的人做了很便宜的模具,复制了50个、100个。这些人就拿到美术博物馆、玩具展上去卖,一年能卖几百个。

潮玩的英语叫“艺术家玩具”。有人觉得这里的“玩具”是指材质是玩具的材质。但实际上,它的艺术成分更大一些,因为它就是一种纯粹的、没有任何功能的艺术表达方式,具有很丰富的颜色,是绘画和雕塑的结合。

潮玩市场为什么在香港诞生,而不是在美国或者日本?因为香港离东莞很近,东莞有大量的工厂愿意给那些艺术家做50个、100个的产量。这是得天独厚的优势,其他地方很难。后来,这些艺术家就培养了一些人,很多人都去从事这个行业。它有20年的历史。

等到我们去看这个行业的时候,它还是一个半商业化的状态。

而我们用更商业化的方式,把那些小众、非商业化的东西转化为钢模模具,然后用更专业的工厂来生产,再以更低的售价,以及年轻人更喜欢的售卖方式,销售到一线城市的最好的商场,让大众接受这个文化。我们还会通过主流的营销平台,比如小红书、微博、微信、抖音,去拓展这个文化。

刚好现在这些年轻人开始了这方面的消费,有这个时代的推动,也有我们的努力,这个事情就慢慢诞生了。

所以,潮玩这个产业,我们是现在全球做得最好的。

公司应“有所为,有所不为”

问:在大家印象里,潮玩好像这几年才兴起,但实际上你们已经深耕十年了。这么多年里,你们在管理上有遇到什么挑战吗?

王宁:管理上,大家可以去看几个维度。首先,大家可以随便去逛一逛泡泡玛特的店。我觉得不是所有人都能开好一家实体店的。大家可以去感受一下我们店从运营,到管理,到服务是怎样的体验。它整体上具有比较高的标准,这是可以体验出来的。

其次,大家可以去看看我们的天猫店、我们的小程序、我们的服务号,看看我们对会员的运营管理,我相信很多人

创始人王宁谈泡泡玛特“出圈”： 没有一战成名 只有十年深耕

据福布斯实时全球富豪榜,6月8日,泡泡玛特创始人王宁家族以203亿美元(约合人民币1460亿元)的身家超越牧原股份创始人秦英林家族,成为河南新首富。6月12日,王宁家族财富刷新到224亿美元(约合人民币1600亿元);他也是2025全球前300位富豪榜上最年轻的中国企业家——排名(93位)超过美团创始人王兴(219位)。

财富的光环瞬间聚焦在这位1987年出生的年轻企业家身上,他十余年前青涩的创业起点也引来关注,让这份成就更显厚重。

日前,记者曾与王宁有过一场对谈,当时他已展露出超越年龄的淡定与深邃。

没有一战成名的神话,只有从大学小商品铺到香港潮流超市的摸索,从中关村第一家门店的开启到全球潮玩领导者的“十年深耕”。



王宁

都会感觉到它就像是一个非常复杂的精密仪器一样。这十年来,我们是“今天换这个,明天换那个”一点点地迭代。这是用了十年才积累出来的东西,而不是一战成名的。

问:在中外企业家里,有你比较欣赏或受他影响比较大的吗?

王宁:我觉得每个优秀企业家都会有一个点……大家公认的一些好的企业家,国外的像乔布斯,国内的像任正非,他们都会有某些点、某些方面会影响我们。

问:创业是非常艰难的一件事。你的精神动力来自哪里?

王宁:我们给自己定了三个目标:第一,我们希望做一个伟大的企业;第二,想做一个大众的品牌;第三,希望做一个传递美好的企业。让大家买了我们的东西,或者在我们店里待着,还觉得生活还挺好、挺快乐的,这是我們想做的事情。

问:“伟大的公司”有什么标准或者定义吗?

王宁:伟大的公司一定是“有所为,有所不为”,我们肯定不会像很多公司那样去追风口,也不会用生意人的态度去

为了赚钱而做企业,他们满脑子都没有一点儿理想主义。“相对伟大”就是“相对理想主义”,但是国内很多企业,包括很多抄我们的公司,其实都是没有理想主义的,只是觉得这个行业好像挺赚钱,他们就做了,他们是什么行业赚钱就做什么行业。

有钱之后,团队如何不会飘?

问:你这么年轻,财富好像没有改变你的状态,不像有的人会因此急剧膨胀,我感觉你一直挺平和。怎么做到的?

王宁:我平时跟团队聊天,会说到看了那么多美国电影里的英雄桥段,发现套路都差不多,就是莫名其妙被抓进实验室,给每个人都打了一针,结果其他人的那一针都失败了,到你这儿,突然就试验成功了,小宇宙爆发,变成超人了。

我说“这一针”,它包括财富、名誉、权力。很多人这一生都会被打很多针。但多数人都会是试验失败,只有少数人才可能Hold住这个小宇宙。但是在Hold住小宇宙的人当中,还有一些人成了灭霸。只有极少数人既能Hold住这

些小宇宙,还能够成为超级英雄,然后拯救这个世界。我就天天跟团队的人说,希望所有人都能Hold住这个小宇宙,也不要成为灭霸,而是努力成为英雄。

问:他们也是看你真的Hold住了,他们就不会太飘。你在打造核心团队的时候,会考虑哪些因素?选择人的标准是什么?

王宁:我们团队比较特殊。我是2006年开始做这件事的,有些人就从当年跟我到现在。后来我去北大读书,很多北大的同学就加入进来。所以现在我们的团队里面可能至少1/3的总监都是北大同学,大概1/5是原来的同学。他们也要通过“双重认证”,我会跟他们在非工作时间交流,发现人还可以,先认可这个人,然后再加入团队一起做事情。

我对创业的理解是,坚持“尊重时间,尊重经营”。因为,我觉得任何商业模式其实到最后都是管人、管事、管钱,只是人跟人之间的磨合是需要时间的,我知道你什么性格,你知道我什么性格,我说什么话你会听,你说什么话我会妥协,大家一起大步往前走。

问:你们团队里很多人都有很高的学历。你觉得跟他们统一思想,是他們自己主观愿意的占比较高,还是公司文化协同和培训起到的作用?

王宁:我觉得统一思想的核心是对的事情。真理就是领导力,如果你的选择,你指的方向是对的方向,那么你就会跟着你。这就跟一群人被困在一个森林里一样,如果你能指出出口的方向,你就慢慢变成了这群人的领导。这是领导力的核心,而不是一些方法的东西或管理上的东西。

问:你们公司对年轻的员工最有吸引力的是什么?

王宁:你这么想,如果你是一个年轻人,给你同样的钱,那么你是愿意去一家做椅子、做不锈钢或做插座开关的公司,还是一个做玩具的公司?后者的行业特性天然就比其他行业更有优势。

问:你们这些年轻企业家跟上一辈有很大不同。现在的企业不管做什么,最后做的要么是文化公司,要么是科技公司,或者兼而有之,背后有比较强的文化内核或者科技支撑。

王宁:年轻的企业家也没有钱、没有资源去搞钢铁,搞能源,搞地产,所以他们一定是从科技、文化或销售的领域去做,毕竟这些领域在早期创业的时候容易一些。但是跟上一代又不一样的,这些领域其实需要比较复杂的运营,综合要求比较高。

比如作为一个零售公司,我们公司内部写代码的人超过100人,对技术的投入还是挺多的。我们经营所需要的所有的APP、小程序,包括数据分析系统等,都由我们自己的员工来做。一定程度上,这一代企业创业成功的难度更大了,要求大家具有更强的综合能力。如果你是零售品牌,就要你既懂线下,也要懂线上,既懂营销,也要懂产品,还得会技术。

本报综合正和岛、中国企业家等

相关

泡泡玛特股价回调 市值蒸发超200亿港元

近日,港股新消费板块集体回调,泡泡玛特、蜜雪冰城等热门股同步大跌,资金流向低估值防御性板块。

截至6月18日午间,泡泡玛特盘中跌超0.85%。而在6月17日,泡泡玛特股价一路走低,截至港股收盘,泡泡玛特下跌6.04%,市值蒸发约223亿港元。

记者注意到,港股新消费板块集体回调,泡泡玛特、蜜雪冰城等热门股同步大跌,资金流向低估值防御性板块。

此前,泡泡玛特的股价一直高歌猛进。今年3月以来,泡泡玛特股价涨幅达100%。从2024年初至今,泡泡玛特的股价涨幅超过了11倍。泡泡玛特公布的2025年第一季度业绩显示,公司整体收入同比大增165%至170%。

据第一财经