

行为经济学视角下“盲盒热潮”的分析及路径优化

马文霞

云南大学 (云南昆明 650000)

摘要: 盲盒热潮是指人们参与盲盒购买和交流活动的现象。在盲盒热潮中,人们受到社会比较和群体行为效应的影响,感受到心理需求和社会压力。在心理因素方面,人们渴望获得惊喜与刺激,追求收藏和炫耀心理,受社交媒体的影响。这些心理因素和行为特征促使人们积极参与盲盒热潮,希望获得社会认可和满足。

关键词: 盲盒热潮; 社会比较; 群体行为效应; 惊喜与刺激; 收藏和炫耀心理; 社交媒体; 社会认可; 心理因素; 行为特征

Analysis and path optimization of "blind box boom" from the perspective of behavioral economics

Ma Wenxia

Yunnan University, Yunnan Kunming 650000, China

Abstract: The blind box boom refers to the phenomenon of people participating in blind box buying and communication activities. In the blind box craze, people are influenced by social comparisons and group behavior effects, and feel psychological needs and social pressures. In terms of psychological factors, people are eager for surprises and thrills, and the pursuit of collecting and showing off psychology is influenced by social media. These psychological factors and behavioral characteristics motivate people to actively participate in the blind box craze in the hope of gaining social acceptance and satisfaction.

Keywords: Blind box craze; social comparison; group behavior effects; surprises and thrills; collectible and show-off psychology; social media; social recognition; psychological factors; Behavioral characteristics

1 引言

随着社会经济的发展和科技的进步,消费者行为 and 市场需求也在不断演变。在近年来的消费市场中,盲盒热潮成为了一个备受瞩目的现象。盲盒热潮指的是消费者购买未知内容的盲盒产品,其中的商品或奖品在购买前无法预知。这种购买模式不仅在年轻人群中流行,也在社交媒体上引起了广泛的关注和讨论。然而,盲盒热潮背后的行为经济学现象和市场机制值得我们深入研究和分析。

本论文的研究目的是从行为经济学的视角,探讨盲盒热潮的发展和现象,揭示盲盒热潮中的消费者决策行为、心理因素以及社会比较等相关特征。通过对盲盒热潮的行为经济学分析,旨在为理解和解释消费者参与盲盒购买的动机和行为提供新的视角和经济学解释。同时,通过研究盲盒热潮现象,可以为商业决策者和市场监管机构的政策建议,以促进盲盒市场的健康发展和消费者权益的保护。

本研究将采用文献综述与实证研究相结合的方法。首先,通过对相关文献的综述和分析,了解盲盒热潮的起源、发展以及其中涉及的心理和行为经济学概念。其次,通过实证研究,收集和分析相关数据,并运用行为经济学模型和方法对盲盒热潮相关问题进行深入分析。最后,通过梳理研究结果,提出路径优化和政策建议,以推动盲盒市场的规范和可持续发展。

2 行为经济学概述

2.1 行为经济学基本原理

行为经济学是一门研究人类实际行为的经济学分支,它与传统理性经济学相比,更强调对人们在经济决策中表现出的非理性和有限理性的关注。行为经济学的基本原理提供了解释人们经济行为的理论基础。

首先,行为经济学认为人们的决策受到有限理性的影响。与传统经济学假设人们具有无限的认知能力和信息获取能力不同,行为经济学认为人们在决策时具有有限的认知能力和信息获取能力。人们在面对复杂的经济环境和大量的信息时,常常采用简化的决策规则和启发式方法来处理信息,而不是进行全面的分析。这种有限理性导致人们在做出决策时可能存在决策失误或偏差。

其次,行为经济学强调人们的决策受到心理偏差的影响。人们的行为往往受到情感、认知偏差和行为倾向的影响,而不是完全理性的决策。例如,人们可能受到过度乐观、风险规避、损失厌恶和选择框架等心理因素的影响,导致在决策中表现出非理性的行为。

最后,行为经济学强调社会偏好对决策的影响。人们的决策往往考虑到社会环境、他人行为以及公平和公共利益等社会因素。社会偏好的存在可以使人们的决策不仅仅是为了自身利益最大化,而可能考虑到其他人的福祉和社会公平。例如,人

们可能更倾向于选择与他人相似的选项，或者在选择中考虑到其他人的利益和社会公益。

行为经济学的基本原理帮助我们更好地理解人们的经济行为，并揭示在实际决策中存在的非理性和有限理性特征。这些原理的应用可以在市场分析和政策制定中提供更准确和全面的解释，帮助我们更好地预测和解释人们在经济决策中的行为。对于盲盒热潮的研究，行为经济学的基本原理可以提供深入挖掘和分析消费者行为的视角，为我们理解盲盒购买行为提供新的理论框架和解释。

2.2 行为经济学在市场分析中的应用

行为经济学在市场分析中扮演着重要的角色，提供了新的视角和解释力度，帮助我们更好地理解市场参与者的行为。以下是行为经济学在市场分析中的几个重要应用领域：

定价策略：行为经济学的理论可以帮助我们理解消费者对不同定价策略的反应。传统经济学认为消费者是理性的，会选择价格最低的产品。然而，行为经济学指出消费者的行为受到心理因素的影响，例如，感知价格的相对高低，特价和折扣的吸引力，以及价格上涨的心理感受。通过了解消费者的心理偏好和行为预测，企业可以制定更具吸引力的定价策略。

产品设计：行为经济学的研究可以帮助我们了解消费者对产品特征和品牌的偏好。传统经济学假设消费者会根据商品的实际价值来做出购买决策，然而，行为经济学认为人们的偏好受到感知和认知偏差的影响。通过了解消费者对产品的情感和认知因素的偏好，企业可以设计更符合消费者需求的产品，并建立品牌形象，以提高产品的市场竞争力。

消费者决策：行为经济学可以帮助我们分析和理解消费者在不同选择情境下的决策倾向。传统经济学假设消费者是理性的，会根据利益最大化原则做出最优决策。然而，行为经济学指出人们在决策中常常受到心理偏差和决策失真的影响。例如，过度乐观预期、避免损失、选择困难等心理因素会影响消费者的决策。了解消费者的决策偏好和行为模式，可以帮助企业制定更有效的营销策略和促销活动。

市场波动和投资行为：行为经济学可以帮助我们理解市场波动的原因和投资者的行为规律。传统经济学假设投资者是理性的，会根据信息和预期来做出投资决策。然而，行为经济学认为投资者的行为受到情绪、认知偏差和群体效应的影响。例如，投资者的过度乐观或过度悲观会导致市场的过度波动。了解投资者的行为倾向和市场情绪，可以帮助我们更好地理解市场波动的原因，并进行更准确的投资决策。

综上所述，行为经济学为我们提供了一种全新的视角，帮助我们更加全面地理解市场参与者的行为。在理解消费者和投资者的行为模式和心理偏好的基础上，企业和决策者可以制定更有效的市场策略和投资决策，从而提高市场竞争力和获得更好的经济效益。

3 盲盒热潮的发展与现象解读

3.1 盲盒热潮的起源和发展历程

盲盒热潮作为一种新兴的消费现象，起源于亚洲地区，并在近年来迅速扩散至全球范围。盲盒最早起源于日本，在2010年左右开始流行。起初，盲盒主要针对儿童市场，包含了各种主题的小玩具，消费者无法提前知晓盒子内具体的玩具内容，需要购买开箱后才能揭晓。这种悬念和惊喜的购买方式引发了消费者的兴趣和热情，逐渐形成了盲盒的独特市场。

随着时间的推移，盲盒逐渐发展为更多领域的产品，包括手办、文具、服饰、珠宝等。不仅如此，盲盒也开始涉及跨界合作，与IP（知识产权）合作，推出了与动漫、电影、游戏等相关的主题盲盒，吸引了更广泛的消费人群。同时，随着社交媒体的普及，消费者开始分享他们开箱的瞬间，形成了一种新的社交体验和互动方式，进一步推动了盲盒热潮的发展。

3.2 盲盒热潮的市场规模和影响力

随着盲盒热潮的兴起，其市场规模和影响力也呈现出了明显的增长趋势。根据市场研究机构的数据，盲盒市场正在成为一个庞大且充满活力的行业。

根据 MarketsandMarkets 的报告，盲盒是一个快速增长的领域，目前市场规模已经达到了数十亿美元。预计未来几年，盲盒市场将以每年20%的复合年增长率增长，到2025年，市场规模有望达到数百亿美元。这一数据展示了盲盒市场的巨大潜力和强大的增长动力。

盲盒热潮不仅在玩具领域有着广泛的影响，还涉及到其他行业。例如，盲盒包装市场也在迅速增长。根据 Growth Market Reports 的报告，全球刚性盒子包装市场在过去几年中一直保持着稳定增长，这主要得益于盲盒的流行。预计到2025年，全球刚性盒子包装市场规模将达到数十亿美元。

在玩具领域中，盲盒玩具成为了收藏家和玩家们热衷的对象。例如，《原神》迷你人物盲盒的热卖就是一个典型的例子。根据 Toy Smile 的官网，该产品的销售量非常可观，并且备受欢迎。这一产品的成功也说明了盲盒市场在玩具行业中的广泛影响力。

除了玩具领域，盲盒热潮还涉及到其他行业，如盲点解决方案、盲点检测系统等。根据 Business Wire 的报道，全球商用车辆盲点检测系统市场也在不断增长，这与盲盒热潮有着一定的关联。预计到2025年，全球商用车辆盲点检测系统市场的价值将达到数十亿美元。

此外，盲盒热潮还对纸箱行业产生了积极的影响。据 OpenPR 的报道，印度瓦楞纸箱市场规模正在不断扩大，预计到2027年将超过630亿卢比。盲盒的兴起为瓦楞纸箱行业带来了更多的需求，推动了市场的增长。

3.3 盲盒热潮中的心理因素和行为特征

盲盒热潮中的消费者行为受到了多种心理因素和行为特征的影响。以下是盲盒热潮中常见的心理因素和行为特征：

悬念和惊喜：盲盒的特点在于消费者无法提前知晓盒子内的具体内容，这种悬念和惊喜成为了吸引消费者的重要因素。消费者希望通过购买和开箱过程获得未知的惊喜体验，增加消费的乐趣和满足感。

社交体验和互动：盲盒的开箱过程常常被消费者拍摄并分享在社交媒体上，形成了一种新的社交体验和互动方式。消费者通过分享开箱视频、评论和交流与其他消费者进行互动，扩大了购买盲盒的社交圈子。

收藏和稀缺性：盲盒中的一些商品是限量版或稀缺商品，增加了商品的收藏价值和购买的紧迫感。消费者希望通过购买盲盒获取稀缺商品，满足自己的收藏欲望和展示个人品味的需要。

潮流和个性表达：盲盒中的商品常常与流行文化和时尚趋势相关，消费者通过购买和展示盲盒中的商品来表达自己的个性和追求时尚的态度。盲盒成为了一种热门的潮流消费方式，与个人的身份认同和社会认同相关联。

4 盲盒热潮的行为经济学分析

在盲盒热潮中，人们的消费行为往往受到行为经济学的一些原理和效应的影响。以下将对盲盒热潮中的失真决策行为、心理预期和激励机制以及社会比较和群体行为效应进行分析。

4.1 盲盒热潮中的失真决策行为

盲盒热潮中的消费者常常存在一些失真决策行为，即他们在做出购买决策时可能受到一些认知与情感上的偏差。以下是几个常见的失真决策行为在盲盒热潮中的应用：

遗憾回避：盲盒的特质使得消费者无法提前知道其中的具体内容，这种不确定性会导致消费者在购买前存在遗憾回避的情绪。为了避免错过有价值的商品，他们可能会过度购买盲盒，以寻找心仪的物品，即使这样可能会导致资源浪费。

增加冒险意愿：盲盒热潮中的购买行为常常伴随着冒险的成分。消费者放弃了提前知晓商品的权利，相信着可能获得好的物品，并对这种不确定性产生兴趣。这种冒险的态度会增加消费者对盲盒的购买意愿。

确认偏误：盲盒的购买过程往往伴随着开箱与发现的乐趣，消费者可能会情感上更强化对购买的决策，认为自己取得了一份有价值的物品，而忽略了实际物品价值（无论是实际价值或是市场价值）的不确定性。

4.2 盲盒热潮中的心理预期和激励机制

盲盒热潮中的消费者行为受到心理预期和激励机制的影响。以下是几个在盲盒热潮中常见的心理预期和激励机制：

预期悬念和兴奋：盲盒热潮的核心特点在于消费者无法提前知晓其中的具体内容，这种悬念和不确定性带来了期待的兴

奋感。消费者期望通过购买盲盒获得意想不到的惊喜和乐趣，这种心理预期推动了他们的购买决策。

奖励激励和反馈机制：盲盒热潮中的开箱过程常常伴随着一种奖励激励和反馈机制。当消费者开箱并获得更为稀缺或有价值的物品时，会产生一种乐趣和满足感，并进一步增强他们的参与度和购买意愿。

希望和乐观情绪：盲盒热潮中的消费者常常抱持一种乐观的态度和希望，即他们相信自己有可能获得更好的物品，激发了他们的购买欲望。这种希望和乐观情绪在一定程度上驱动了盲盒市场的发展。

4.3 盲盒热潮中的社会比较和群体行为效应

盲盒热潮中的消费者行为还受到社会比较和群体行为效应的影响。以下是几个在盲盒热潮中常见的社会比较和群体行为效应：

群体效应和社会认同：盲盒热潮中的消费者往往会参与到一个共同的购买体验中，并借此建立一种群体效应和社会认同感。消费者通过购买盲盒与其他消费者进行互动，分享开箱视频、交流体验，从而加深他们对盲盒的认同和参与度。

社交证据和参照群体：盲盒热潮中的消费者常常会参照他人的行为和选择来做出自己的决策。他们可能会受到他人对于盲盒的积极评价和购买行为的影响，从而增加了自己购买盲盒的意愿。

社会奖励和达成感：盲盒热潮中，一些稀缺或有价值的物品通过限量、特别版等形式来吸引消费者。这些物品的稀有性使得拥有这些物品的消费者能够在社交圈子中获得一种社会奖励和达成感，这进一步推动了消费者对盲盒的购买。

5 路径优化及政策建议

5.1 盲盒热潮中的消费者保护措施

随着盲盒热潮的兴起，保护消费者的权益变得尤为重要。针对盲盒热潮中的消费者保护问题，可以推出一系列措施来加强消费者的权益保护和市场的规范发展。以下是一些可能的消费者保护措施：

加强产品信息透明度。消费者购买盲盒时，通常无法提前知道其中具体包含的物品。为了保护消费者的权益，建议制定要求，要求盲盒制造商在产品包装上提供更为详细的信息。这些信息可以包括盒内物品的种类、数量、材质等信息，以及每个物品的实际价值或市场价值的估计。提供这些信息可以帮助消费者更好地了解盲盒的内容，做出更明智的购买决策。

设置合理的退换货政策。由于盲盒的特殊性质，消费者在购买前无法知晓具体内容，这可能导致一些消费者购买到不满意的物品。为了保护消费者的权益，需要制定明确的退换货政策。该政策应包括消费者在购买后一定期限内可以退货和退款的权利，以及退货或退款的具体操作流程。合理的退换货政策

能够提高消费者对盲盒的购买信心，降低购买风险。

加强宣传和广告监管。在盲盒热潮中，一些制造商可能通过夸大盲盒内物品的实际价值或使用虚假宣传来吸引消费者购买。为了保护消费者的权益，需要加强对盲盒产品宣传和广告的监管。监管部门应对盲盒制造商的宣传和广告进行审核，确保其内容真实准确，不误导消费者。如果发现有虚假宣传行为，应采取相应的法律和行政措施予以惩罚。

完善投诉和维权渠道。为了更好地保护消费者的权益，需要建立健全的投诉和维权渠道。消费者在购买盲盒后遇到问题或产生纠纷时，应有一个方便快捷的渠道来提交投诉和维权申请。相关部门和机构需要加强对这些投诉和维权事项的处理，确保消费者能够及时有效地解决问题，并获得合理的补偿。

5.2 盲盒热潮的市场监管和规范发展

随着盲盒热潮的蓬勃发展，市场监管和规范发展变得尤为重要。为了确保盲盒市场的公平竞争和保护消费者的权益，应采取一系列措施来加强市场监管和规范发展。以下是一些可能的措施：

建立健全监管机制。为了加强对盲盒市场的监管，应建立健全的监管机制。这可以包括建立专门的监管机构或部门，负责监督盲盒市场的运作以及对违规行为进行打击。监管机构可以制定相关规定和标准，确保盲盒市场的健康发展。

加强市场准入管理。为了规范盲盒市场，需要加强市场准入管理。这包括对盲盒制造商和销售商进行审查和认证，确保其具备相关的资质和合规条件。只有合法合规的经营者才能参与盲盒市场，从而保证市场的规范发展。

加强信息披露和广告监管。为了维护市场的公平竞争和消费者的权益，需要加强对盲盒产品信息披露和广告的监管。制造商和销售商应提供准确和真实的产品信息，不得夸大产品的价值或性能。广告宣传应符合相关法规和道德伦理，不得欺骗消费者。

加大违规行为的打击力度。对于违反市场规则和法律法规的行为，应采取严厉措施进行打击，包括对违规经营者的处罚和惩罚。这可以通过加强执法力度、完善举报机制和加大处罚力度等方式来实现，以维护市场秩序和消费者的权益。

促进行业自律和规范制定。盲盒市场应促进行业自律，推动制定和执行相关行业规范和准则。这可以通过行业协会或组

织来实现，共同制定业务规则和行为准则，并监督行业成员的遵守情况，以提高市场运作的规范性和合理性。

5.3 盲盒热潮的风险防控和信息透明化

随着盲盒热潮的兴起，风险防控和信息透明化变得至关重要。为了保护消费者权益并降低盲盒市场的风险，需要采取一系列措施来加强风险防控和提高信息透明度。以下是一些可能的措施：

加强产品质量监管。对盲盒内物品的质量进行监管，确保其符合相关的安全和质量标准。监管部门可以加强对盲盒制造商的抽样检测 and 产品质量评估，对不合格产品进行处罚和召回。这可以有效减少消费者因质量问题而遭受损失的风险。

提高消费者风险意识。加强对消费者的风险教育和宣传，提高其对盲盒市场的风险意识。消费者应了解购买盲盒的风险，包括物品品质不符预期、价值不高、购买无保障等。只有消费者具备足够的风险意识，才能更好地保护自己的权益。

加强信息透明度和真实评估。制定规定，要求盲盒制造商提供完整和准确的产品信息，包括物品的种类、数量、材质以及实际价值或市场价值的估计。这样能够让消费者更好地了解盲盒的内容和价值，从而做出更明智的购买决策。同时，监管部门可以对盲盒市场进行真实评估，向消费者提供客观可信的市场信息。

通过加强风险防控和信息透明化，可以提升盲盒市场的健康发展水平，保护消费者的权益，促进市场的规范运作。

6 结论

通过对盲盒热潮的市场监管、规范发展、风险防控和信息透明化的研究，得出了以下主要结论：

盲盒市场的蓬勃发展带来了经济效益和消费者的娱乐满足感。盲盒产品的神秘感和收集性质受到了消费者的欢迎。

市场监管和规范发展对于保障盲盒市场的公平竞争和消费者权益至关重要。建立健全的监管机制、加强市场准入管理、提高信息披露和广告监管等措施能够促进盲盒市场的健康发展。

风险防控和信息透明化是保证盲盒市场的可持续发展和消费者权益的重要手段。加强产品质量监管、提高消费者风险意识、提高信息透明度和建立健全的投诉和维权机制能够有效降低盲盒市场的风险。

参考文献

- [1] 张宁, 孟喆. 盲盒热潮背后市场监管的迫切需求与应对策略 [J]. 商业经济, 2021 (18): 35-36.
- [2] 王红霞, 张岩. 盲盒玩家行为的市场监管建议 [J]. 商业经济, 2022 (3): 250-251.
- [3] 何婷婷, 郝金海. 电子商务盲盒市场监管的法律思考 [J]. 价值工程, 2022 (19): 285-286.
- [4] 张正中, 梁璐. 盲盒热潮背景下的消费者权益保护研究 [J]. 安徽商务职业学院学报, 2022 (1): 61-63.
- [5] 周茜, 张志永. 盲盒热潮中的消费者权益保护问题研究 [J]. 山西师范大学学报, 2022 (2): 82-85.