

# 改娃师

本报讯 近几年,全国上下刮起一股潮玩风,其中盲盒玩家的数量增长最快。盲盒的魅力之一在于,玩家要在拆开盒子的那一刻才知道盒子里是什么款式,抽到隐藏或“热款”固然欣喜若狂,但若抽到“雷款”或“丑娃”,难免使玩家丧气。这时,有娃友会自己动手,对“雷娃”的外形进行改造,换一个颜色、塑一个造型、搭配一些小配件等等,将“丑娃”变成“美娃”。有些手艺好的娃友,不仅自己改娃,还会帮别人改娃,顺便收一点手工费,“改娃师”就这样在娃圈里悄然诞生了…… 记者 曹宝心(受访者供图)

## 潮玩圈里的“整容师”

记者走访:改一个娃根据制作难度收费 100元-1000元不等

### A 小众群体 活跃于线上平台,改娃多出于爱好

“群里有没有改娃大佬啊?”“能帮我把这个娃整成亮面的吗?”在海口友谊阳光城一潮玩店的玩家群里,不时有玩家提出“改娃”的需求,同在群里的改娃师会通过私聊的方式,进一步与玩家沟通设计需求及价格。

记者了解到,改娃师属于小众群体,大多数人将此作为爱好,这个行当只在潮玩圈内被人知晓。由于是手作,部分会涉及版权问题,“改娃”难以形成大规模产业链,改娃师也大多活跃在玩家群、论坛及各大二手交易平台上。记者在闲鱼搜索关键词“盲盒改娃”,立即弹出各大IP的改娃信息,价格从几十元到几百元不等。

“我现在改娃多数时候是自娱自乐,偶尔才接一些单子,根据玩家的需求进行改造。”严倩是“90后”,第一次接触潮玩手工是在上初中的时

候,那会儿正是动漫文化及周边产品在国内风靡的时期。她告诉记者,喜欢动漫和潮玩的人会有很多天马行空的想法,她将这些想法通过手工制作表达出来,在满足个人爱好的同时更添成就感。

严倩透露,“改娃”的范围很广,不单指对盲盒款式的改造,给BJD(球关节娃娃)、小布(美国一款洋娃娃)上面妆、做衣服、配小道具等等都属于改娃范畴。

除了玩潮玩之外,严倩会买手工制作的书籍,从零开始学习设计,改模型、做微缩场景创作等等。严倩说:“如果有美术功底上手会更快。玩潮玩的通常都有一个小圈子,会加群聊天、互相学习,也会分享帖子和视频。在信息这么发达的年代,只要想学,教程总能搜得到。”



撕裂熊(改娃前)



撕裂熊啤酒(改娃后)

### B 接单改娃

改一个娃收费  
100元-1000元不等

随着盲盒经济在全国兴起,严倩前几年加入抽盲盒的大军,然后慢慢打开了自己的“手工市场”。“开始时把抽回来的娃做些外观改造,然后在朋友圈和玩家群里分享,后来发现点赞和评论人数越来越多,感觉自己的手艺受到认可。”

严倩开始通过玩家群和二手交易平台接单,“根据玩家的喜好和需求,以圣诞、新年、婚礼等主题来改娃。玩家大都想要‘热款’或限量发售的娃娃,如果抽不到或买不着,会找我们改一个。也有玩家让我们按照他们的想法改一个独一无二的娃娃,他们自己收藏或者送礼。”

在严倩看来,改娃的工序并不复杂,网络上有很多手工教程视频,还有制作模具售卖。最基础的操作有笔涂和喷漆,严倩通常会用白色或灰色的底漆给娃娃喷上一层底色,覆盖住原有的颜色,再一层一层给娃娃上色。

如果需要改变外形及增加配件,则先需要利用吹热风或水煮的方式,将娃娃的部位进行拆解,然后重新补土塑形,并利用打磨机一步步完善细节。常见的改娃工具有打磨器、ab造型补土、精雕油泥、上色毛笔等。“白天上班晚上赶工,改一个娃的制作工期一般为5-7天,如遇上下雨天,喷漆不容易干,时间会更长一点。”严倩表示,他们会根据外形设计及手工制作难度,每个娃收费100元-1000元不等的费用。

由于改娃是严倩的副业,她的产量并不高,她会利用晚上的休息时间来精进自己的技艺。除了改娃外,严倩还做场景、街景微缩手工,以此来丰富自己的创作力。

业余时间,严倩喜欢到市场上采购各种小物件,如耳环、珍珠、贴纸等等,同时拍照记录,寻找创作灵感。但比起外出采购,严倩更喜欢废物利用,家里的破抹布、吃过的核桃、小孩的玩具贴纸等等都会被她搜刮来,制成精美的小配件,或做成微缩作品中的某个元素。



严倩给潘神装上了翅膀和吉他



Labubu 飞行员(翻模上色)

### C 设计大娃

从手工改娃到推出个人的IP形象

由于业余时间基本耗费在手工制作上,严倩的社交活动慢慢变成了娃友交流会,一起分享最新的微缩作品、边聊天边改娃等等。

严倩告诉记者,她从最初的一人单打独斗,如今慢慢形成一个创作团队,除了改娃,她也开始尝试设计自己的IP形象了。“今年计划推出个人品牌的潮玩作品,目前我们的设计样品已经完成,正在联系工厂打样制作,即将推出第一款大娃形象,进行展览售卖。”

不同于盲盒的批量生产,大娃的制作更加精致,因此成本也更高。大娃通常限量发售,售价在每个400元-500元不等。

“一个大娃从设计到成型要经历3D形象图设计、白模、上色、包装、生产等过程。根据设计制作的难易程度,成本也有所不同。以我们这一批次的产品来说,首个样品开模就要1万多元,同批次的产品生产每个收费5000-6000元。假设这批大娃全部卖出去,平摊到团队成员的利润也不过每人2000元-3000元。”严倩称,她跟很多同行交流过,第一批推出的潮玩作品一般赚不到钱,但一旦设计的IP打开玩家市场,利润空间就会不断扩增。

严倩说,如果线上展览售卖不理想,他们还要参加各种各样展会,尽可能宣传推介自己的IP。“潮玩展会是个好地方,它聚集了全国各地的玩家群体,在那样的氛围下玩家的购买力会较平时更高,这样一来就很容易产生推介效应。”



微缩场景