

# 电子商务背景下粉丝经济中“小卡”交易的风险分析与对策研究

李晓凤

贵州大学法学院, 贵州 贵阳

收稿日期: 2024年12月9日; 录用日期: 2024年12月23日; 发布日期: 2025年2月8日

## 摘要

在电子商务的蓬勃发展中, 粉丝经济异军突起。当前, 粉丝间的交易活动日趋多样化, 其中, 明星“小卡”的买卖在粉丝圈内尤为盛行。然而, 此类交易暗藏风险, 亟需关注。本文致力于深入剖析明星“小卡”交易中的潜在风险, 并据此提出针对性的防范措施。

## 关键词

电子商务, 粉丝经济, 明星小卡, 风险与对策

# Risk Analysis and Countermeasures Research on “Small Card” Transactions in Fan Economy under the Background of E-Commerce

Xiaofeng Li

Law School of Guizhou University, Guiyang Guizhou

Received: Dec. 9<sup>th</sup>, 2024; accepted: Dec. 23<sup>rd</sup>, 2024; published: Feb. 8<sup>th</sup>, 2025

## Abstract

In the booming development of e-commerce, the fan economy has emerged as a sudden force. Currently, the trading activities among fans are becoming increasingly diversified, among which the buying and selling of small card of celebrity is particularly prevalent in the fan circle. However, such transactions carry hidden risks and require urgent attention. This article aims to deeply analyze

文章引用: 李晓凤. 电子商务背景下粉丝经济中“小卡”交易的风险分析与对策研究[J]. 电子商务评论, 2025, 14(2): 25-30. DOI: 10.12677/ecl.2025.142489

the potential risks in the card transactions and propose targeted preventive measures based on this.

## Keywords

E-Commerce, Fan Economy, Small Card of Celebrity, Risks and Countermeasures

Copyright © 2025 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

## 1. 引言

随着互联网技术的迅猛发展，电子商务已逐步演变成当代商业模式的核心构成元素。电子商务平台不仅限于传统的淘宝、亚马逊等平台，一些社交平台也开始呈现出电子商务平台的特性。在社交媒体中，粉丝社群占据了相当大的比例。基于此，粉丝经济作为一种新兴且充满活力的经济现象，正逐渐展现出巨大的市场潜能与商业价值。在资本注入与媒体平台的双重推动下，粉丝群体通过持续的消费行为，不仅拉近了与偶像之间的距离，还从中获取了深层的情感满足与愉悦体验。而粉丝对偶像的密切关注与热烈追捧，往往能够转化为实际的产品销量与显著的经济效益[1]。在粉丝经济的广阔领域中，粉丝们为表达对偶像的热爱与支持，倾向于购买与偶像紧密相连的各类周边产品。这里的“周边”一词，通常指的是由偶像所属娱乐公司直接制作并发售，或授权其他公司发售的与偶像相关的商品，涵盖了应援棒、写真集(photobook)、照片卡、演唱会DVD、钥匙扣、日历等多种多样的形式[2]。其中，“小卡”作为一种独特的收藏品，已成为粉丝间交易的热门对象。为了获取心仪的偶像小卡，粉丝们活跃于网络交易平台，进行买卖、交换等活动。然而，这种网络交易行为并非全然无虞，而是潜藏着诸多风险。

本文旨在深入探讨电子商务背景下粉丝经济中“小卡”交易的风险，并针对这些风险提出相应的应对策略，以期为电子商务背景下粉丝经济的健康发展提供有益的参考与指导。

## 2. 电子商务背景下粉丝经济与“小卡”交易的现状

### 2.1. 电子商务与粉丝经济的关系

随着互联网技术的迅猛发展和普及，电子商务已成为现代经济体系中不可或缺的一环[3]。在此大背景下，电子商务也为粉丝经济提供广阔的舞台。首先，电子商务平台的便捷性和广泛性使得粉丝可以通过网络平台轻松购买到偶像的周边产品，不再受地域和时间的限制。其次，电商平台的推荐算法和个性化营销策略能够精准地推送粉丝感兴趣的的商品，进一步激发他们的购买欲望。最后，电商平台的社区功能为粉丝提供了交流和分享的平台，增强了粉丝之间的互动和凝聚力，形成了强大的粉丝社群。

基于此，粉丝经济作为一种新兴的商业模式迅速崛起，它基于粉丝与被追随者之间的紧密关系，通过增强粉丝黏性来实现经济和社会双重效益[4]。粉丝经济市场随着粉丝群体的扩大而日益专业化，商家推出多样化的产品，如唱片、专辑、海报、写真等，以满足粉丝对明星的情感寄托，从而实现盈利。其中，“小卡”作为近年来兴起的一种产品，尤为引人注目。

### 2.2. “小卡”交易的现状

#### 2.2.1. 兴起原因

“小卡”，通常指印有明星或偶像照片、签名的卡片，因其小巧便携、易于收藏而广受欢迎。其兴起

主要归因于三方面：一是粉丝文化的推动。粉丝对偶像的深厚情感促使他们对偶像相关产品产生强烈的追捧，小卡作为偶像的独特形象载体，具有极高的收藏价值。二是社交媒体的助力。社交媒体的普及为粉丝间的交流提供了广阔平台，如2016年新浪微博推出的“超话”功能，一经推出便成为粉丝社群的代表[5]，粉丝社群促进了小卡的分享、交流和交易，进一步推动了其市场化进程。三是小卡的限量与随机性。这种特性使得每张小卡都独一无二，激发了粉丝的收集欲望，推动了小卡市场的繁荣。

### 2.2.2. 市场化的原因

“小卡”市场化的进程主要受三大因素驱动：一是商业价值的深度挖掘。商家逐渐认识到小卡背后的巨大商机，通过限量发售、签名认证等方式提升小卡的收藏价值和市场吸引力，同时举办相关活动、与品牌合作，进一步拓展其商业价值。二是粉丝经济的崛起。粉丝经济以粉丝为核心，通过满足粉丝的情感、互动和消费需求来实现商业价值的最大化。小卡作为粉丝经济的重要组成部分，其收藏和社交价值得到了充分展现。三是市场需求的持续增长。随着粉丝文化的深入发展和社交媒体的广泛应用，小卡市场需求不断攀升，推动了小卡市场的繁荣和市场化进程。

### 2.2.3. 当前交易现状

早期，小卡作为专辑赠品，缺乏官方定价，主要在粉丝间私下流通。然而，在粉丝文化的深刻影响下，小卡逐渐演变为一种独特的饭圈藏品，类似于潮玩盲盒，在二手交易平台上广泛流通，形成了独具特色的“小卡交易”。近年来，小卡市场异常火爆，一张普通小卡的市场价格从几十元到数百元不等，稀有款式更是高达数千元甚至上万元。以某男团小卡为例，其成员周边中的隐藏款小卡，有粉丝愿意出价上万求购，充分展现了小卡市场的狂热与潜力[6]。

综上所述，电子商务的普及与粉丝经济的发展为“小卡”交易的兴起提供了肥沃的土壤，而小卡交易的现状又反映了粉丝经济的独特魅力和市场潜力。

## 3. “小卡”交易存在的风险分析

当前，“小卡”交易主要发生在粉丝间的私下交易中，缺乏官方平台的监管，加之互联网的隐蔽性和粉丝群体的低龄化特征，使得小卡交易潜藏着诸多风险。这些风险主要包括交易安全风险、商品质量风险、法律风险以及粉丝经济泡沫风险。

### 3.1. 交易安全风险

小卡交易主要依赖于闲鱼、转转等二手交易平台，以及微博超话、小红书等社交平台。在这些平台上，卖家和买家多为自然人，通过线上交流达成交易意向，双方往往对彼此的身份信息知之甚少。这种交易模式给买卖双方都带来了显著的安全隐患。对于卖方而言，存在买家不付款或利用虚假信息诈骗的风险；对于买方而言，则可能面临个人信息泄露、账户被盗用，以及通过虚假链接进行的诈骗风险。例如，央视《法治在线》栏目曾报道一起“粉丝诈骗案”，江苏的王某某通过虚构能购买明星演唱会门票和周边商品的信息，诈骗30余人共计350余万元，最终被判有期徒刑十一年六个月，并处罚金15万元。这一案例凸显了小卡交易中交易安全风险的严峻性[7]。

### 3.2. 商品质量风险

作为明星周边的附随产品，小卡在交易过程中存在着不容忽视的商品质量风险。首先，即便是真品小卡，其质量也可能因制作标准和质量控制的不严格而参差不齐。买家在购买时可能会遇到小卡损坏、印刷模糊、材质低劣等问题。其次，由于小卡交易的利润巨大且相关制约机制缺失，一些商家和个人在交易平台上出售假卡，以假乱真，利用正品的外衣售卖自己印刷的卡片。这些假卡在外观和质量上与真

卡存在显著差异，但普通消费者往往难以辨别。一旦购买到假卡，消费者的权益将受到严重侵害。此外，小卡交易中的售后保障往往缺失，一些卖家设置“小卡出售后概不退换”等霸王条款，使得买家在发现小卡质量问题时维权困难重重。

### 3.3. 法律风险

小卡交易中的法律风险主要体现在以下几个方面：第一，不公平条款的存在。根据《消费者权益保护法》和《价格法》的相关规定，消费者在购买商品时享有公平交易的权利。然而，在小卡交易中，一些卖家通过设置“售出概不退换”等霸王条款，侵犯了消费者的合法权益。同时，小卡价格可能因明星知名度、供需关系等因素被哄抬，导致不公平交易的发生。第二，欺诈行为的盛行。小卡交易中的欺诈行为主要表现为卖家出售假卡或以次充好。一些不法商家为了牟取暴利，制作假冒的小卡进行销售。由于小卡市场的信息不对称性，消费者难以辨别真伪，容易上当受骗。第三，涉及未成年人的交易问题。在小卡交易中，特别是涉及未成年人的交易，合同效力可能存在问题。未成年人由于心智不成熟、缺乏完全民事行为能力，其购买小卡的行为可能未经法定代理人同意或追认，导致合同无效。此外，随着小卡交易市场的扩大，相关税收和监管问题也日益凸显。卖家若未依法纳税或遵守相关监管规定，可能面临税务稽查和行政处罚的风险。

### 3.4. 粉丝经济泡沫风险

小卡交易中的粉丝经济泡沫风险是一个值得关注的问题。所谓经济泡沫，主要是指以虚拟资本为主的一系列资产在经历持续性的大幅度增长后，导致其市场价格超越其真实价值过多，最终形成了“泡沫”样经济总量[8]。这种风险主要源于小卡市场的过度炒作、供需失衡以及市场不规范操作等多个方面。首先，过度炒作导致市场泡沫的形成。小卡原本是实体专辑中附赠的周边产品，成本较低，但在粉丝经济的推动下，其价格被不断炒高。一些稀有或热门明星的小卡甚至被炒到数千元甚至上万元的天价。这种过度炒作使得小卡的价格远远脱离了其实际价值，形成了市场泡沫。当市场热情消退或消费者理性回归时，这些被高估的小卡价格可能会迅速下跌，导致投资者和卖家遭受重大损失。其次，供需失衡加剧了市场的波动性。小卡市场的供需关系极其不稳定，热门明星的小卡供不应求，价格被不断推高；而一些冷门明星或普通版本的小卡则可能无人问津。供需失衡加剧了市场的波动性，一旦市场出现不利变化，如明星人气下滑或新热点出现，供需关系可能迅速逆转，导致小卡价格暴跌。这种经济泡沫不仅可能对粉丝经济造成剧烈波动，还可能引发一系列社会问题，如未成年人因缺乏理性判断而过度消费小卡，加重家庭经济负担等。

综上所述，“小卡”交易在电子商务背景下虽然蓬勃发展，但潜藏的风险不容忽视。为了保障消费者权益、维护市场秩序，需要政府、平台、卖家和买家等多方共同努力，建立健全的监管机制、提高消费者风险意识、加强行业自律，以促进小卡交易的健康发展。

## 4. 应对“小卡”交易风险的对策

### 4.1. 交易安全对策

为确保小卡交易的安全性，主要责任在电商平台。平台应实施一系列综合措施来确保交易安全。首先，要求所有销售用户完成实名认证并进行基本信息登记，以增强卖家的可信度。其次，适当公开卖家信息，提升交易透明度。再次，采用技术手段识别并拦截恶意链接，提供官方支付渠道以确保支付安全，并对非官方支付方式进行风险提示。最后，建立高效的纠纷处理机制，对欺诈行为实施严厉打击，从而营造一个安全、可靠的交易环境，保障买卖双方的合法权益。

## 4.2. 商品质量对策

小卡制造商，对小卡进行防伪标识，用户可以通过官方应用加以识别真伪。例如，可以运用数字技术，来进行防伪。第一步，通过独立二维码防伪：每张小卡上都有一个独立的二维码。消费者可以通过扫描这个二维码，进入官方 APP 或网站进行防伪验证。验证过程中，系统会要求输入一些特定信息(如购买时间、购买渠道等)，以确保产品的真实性。第二步，防伪码绑定：官方 APP 提供防伪码绑定功能。消费者可以将自己购买的小卡与官方 APP 账号进行绑定，一旦绑定成功，其他账号将无法再次绑定同一张小卡。这种措施有效地防止了假冒产品的流通。

## 4.3. 法律风险对策

在粉丝群体中，未成年人占据较大的比例，他们往往更容易受到不法分子的诱导和欺骗。因此，学校、社会和平台都应当承担起责任，对粉丝交易行为做出积极引导和有效监管，以保护未成年粉丝的合法权益。首先，全面加强法律宣传与教育至关重要。学校应将相关法律法规融入日常教学中，通过案例分析等方式，让学生深刻理解“小卡”等粉丝交易背后潜在的法律风险。同时，社会媒体和平台也应积极参与，通过发布公益广告、推送法律知识等方式，广泛宣传理性追星、理性消费的重要性，引导粉丝群体树立正确的价值观和消费观。其次，倡导选择正规交易平台进行粉丝交易。闲鱼等正规二手交易网站，凭借其完善的交易程序和保障机制，能够为粉丝提供一个相对安全的交易环境。因此，粉丝在进行交易时，应优先选择此类平台，以降低法律风险并保障自身权益。再者，粉丝应增强自我保护意识，及时固定证据。在交易过程中，若遭遇诈骗或其他合法权益被侵犯的情况，粉丝应保持冷静，及时通过全程录音录像、聊天记录截图等方式固定证据。这些证据将成为后续维权的重要依据，有助于快速有效地解决纠纷。最后，当遭受侵犯时，粉丝应积极寻求平台救济和司法救济。一旦发现被骗或权益受损，应立即联系平台进行投诉和维权。若平台无法提供有效救济，或损失较大、情节严重，则应及时报警，寻求司法救助。通过法律途径维护自身权益，不仅是对不法分子的有力打击，也是对自身合法权益的有效保护。

## 4.4. 市场泡沫风险对策

为了有效减少粉丝经济中的泡沫风险，维护市场的健康发展，我们应从多个维度出发，采取一系列切实可行的措施。

第一，严格规范交易平台行为。首先，交易平台作为连接买家与卖家的桥梁，必须承担起严格的审核责任。不仅要对卖家的身份信息进行核实，确保其真实有效，还要对上架的商品信息进行逐一审查，确保商品描述准确、图片真实，从源头上杜绝虚假宣传和误导性信息。其次，交易平台应利用先进的技术手段，对交易过程进行实时监控，及时发现并处理任何违规行为，如恶意抬价、虚假交易、欺诈等。对于违规的卖家，应采取严厉的惩罚措施，包括但不限于警告、下架商品、限制交易、直至封禁账号等。最后，建立举报与反馈机制。鼓励消费者积极举报发现的违规行为，并提供便捷的反馈渠道。平台应对举报进行及时处理，并给予举报者一定的奖励或激励，以形成良好的监督氛围。

第二，增强商家信息披露透明度。商家在销售小卡等周边商品时，应全面、准确地公示商品的关键信息，包括但不限于发行量、中签率、抽取规则、交易价格等。这些信息应以清晰、易懂的方式呈现，确保消费者在购买前能够充分了解商品的真实情况。交易平台或相关机构应定期发布市场报告，分析小卡市场的供需状况、价格趋势、风险点等，为消费者提供决策参考。这有助于减少信息不对称现象，降低消费者的交易风险。

第三，加强社会宣传与教育引导。通过媒体、社交平台、学校等多种渠道，广泛宣传理性消费的重

要性，引导消费者树立正确的消费观和价值观。特别是要关注未成年人的消费行为，加强家庭教育和学校引导，防止其陷入非理性消费的陷阱。积极倡导理性追星观念，引导粉丝更多地关注明星的才艺、品质和社会贡献，而非仅仅关注其外表和周边商品。通过举办线上线下讲座、研讨会等活动，提升粉丝的素养和审美能力，促进粉丝文化的健康发展。综上所述，通过严格规范交易平台行为、增强商家信息披露透明度以及加强社会宣传与教育引导等多措并举，我们可以有效减少粉丝经济中的泡沫风险，促进市场的健康发展。这不仅有利于保护消费者的合法权益，也有助于构建良好的社会风气和文化氛围。

## 5. 结论

电子商务背景下粉丝经济中“小卡”交易的风险不容忽视。为了保障粉丝们的合法权益，促进粉丝经济和电子商务行业的健康发展，需要平台、商家、粉丝以及社会的共同努力，加强平台监管与规范，提升消费者保护意识，强化质量认证体系，并促进粉丝经济的理性发展。本文以期对深入理解粉丝经济中的网络交易行为、防范相关风险做出一点贡献。

## 参考文献

- [1] 侯玉芹. 粉丝文化的变化、特征及成因影响论析[J]. 今传媒, 2023, 31(5): 114-117.
- [2] 黄华, 吴越. 作为中介的平台: K-Pop “周边”的移动和粉丝圈层秩序的再造[J]. 新闻与写作, 2023(9): 23-35.
- [3] 高楠楠. 大数据时代下的电子商务营销模式探究[J]. 商场现代化, 2024(22): 62-64.
- [4] 孙灵, 饶荣, 张华针. 粉丝经济下明星代言对化妆品营销转型的研究[J]. 商场现代化, 2024(20): 74-76.
- [5] 韩雨坤. 微博场域下明星超话社区的话语表达特征[J]. 采写编, 2020(1): 168-169.
- [6] 搜狐新闻. 一张“纸片”卖4万, 这门暴利生意, 崩了? [EB/OL].  
[https://www.sohu.com/a/741155091\\_116132](https://www.sohu.com/a/741155091_116132), 2024-11-17.
- [7] 央视新闻. 立“饭圈大粉”人设不到一年竟诈骗350多万[EB/OL].  
[https://content-static.cctvnews.cctv.com/snow-book/index.html?item\\_id=3169104707236717773](https://content-static.cctvnews.cctv.com/snow-book/index.html?item_id=3169104707236717773), 2024-11-17.
- [8] 陈吉祥. 现代金融经济中的经济泡沫探析[J]. 公关世界, 2021(24): 150-151.