

『猫抱冬瓜』火了！

是降温神器，还是营销手段？



记者家的猫对冬瓜并不感冒。记者 严谨 摄

眼下正值炎热的高温天。在小红书、抖音等社交媒体上，“猫咪抱冬瓜降温”的话题正成为热点。不少“铲屎官”为了给猫咪解暑，纷纷购买圆滚滚的“雷霆大冬瓜”，再拍下自家“毛孩子”趴在冬瓜上纳凉的呆萌画面，笑称这是“猫咪专属的天然凉感抱枕”。

那么，市面上常见的冬瓜，真的能给宠物消暑吗？宁波消费者和商家如何看待“猫抱冬瓜”走红的现象？

1 实际效果『因猫而异』

从物理特性上看，“抱冬瓜降温”确实有一定科学依据。

中国中医科学院西苑医院综合内科主任医师曾文颖在接受央广网记者采访时表示，冬瓜含水量能达到95%以上，其比热容较大，吸收热的能力较强，表皮的温度通常比室温要低3℃-5℃。当人体接触冬瓜时，它能快速吸收体表的热量，起到物理降温的作用。

社交媒体上，不少网友晒出猫咪和冬瓜玩耍的视频。小红书博主“小寒是只猫”表示，“没有小猫不爱这个凉凉的冬瓜抱枕，我家的小猫只犹豫了几秒钟，就欣然接受拥它入怀”；抖音博主“壮壮是只布偶”晒出猫咪主动趴在冬瓜上休息的镜头，表示“咪只是喜欢享受”……

但实际效果恐怕“因猫而异”。记者在盒马鲜生下单了一颗6.99元的1公斤迷你小冬瓜。送货上门后，自家猫咪先是疑惑地伸出爪子试探，随后便嫌弃地转身走开，显然对这突如其来的“消暑神器”并不感冒。这颗冬瓜最终的归宿，是炖成汤之后进了记者的肚子。

宁波的“00后”小卓也有同感。近期，朋友给她送来一颗大冬瓜，她本想让家里的猫咪也赶一回“抱冬瓜”的潮流，没想到猫咪非但没有主动靠近，反而表现出害怕和躲避，“网上流传的热梗，恐怕有夸大其词成分，真到自己家猫的身上，完全是另一回事。”

在宁波一家宠物医院工作的陈先生（化姓）表示，猫咪天生具有探索新鲜事物的习惯，对于气味、触感较为特殊的物品，可能会产生好奇而接触。不过，并非所有猫咪都对蔬果感兴趣，有些猫咪的肠胃比较敏感，如果啃食瓜瓤，可能会引起消化不良；持续趴在冬瓜上，也可能受凉；主人在购买冬瓜时，得留意宠物的健康安全。

另有灵泽宠物医院医生水豪杰在接受杭州电视台采访时指出，“冬瓜那一点点凉气，隔着厚厚的毛，能传达到皮肤的不到十分之一，对猫咪的作用并不大，而且大部分猫并不喜欢冬瓜外层的青皮味。”

2 谁在收获『泼天的流量』？

在宁波，“猫抱冬瓜”的“热梗”，已让不少商家尝到了甜头。

7月28日，在宁波张斌桥菜场，一位售卖蔬菜多年的阿姨告诉记者：“现在这个小冬瓜卖得挺好的，有些年轻小姑娘会买回去给猫玩，可以降温。平时自己吃也很好，味道很入味。”

盒马鲜生也捕捉到了这一消费趋势，推出迷你小冬瓜，配上“天然凉感抱枕，猫咪抱着不撒手”的宣传概念，将普通农产品与宠物陪伴场景结合，吸引不少年轻人关注。

据潮新闻报道，平台数据显示，自“猫抱冬瓜”作为宣传图上市以来，盒马迷你小冬瓜销量环比增长77%。

叮咚买菜也顺势推出500克迷你小冬瓜，售价4.99/份，卖点是既可以“给喵降温”，又可以炒菜，“两顿就能吃光，清炒、红烧、煲汤都好吃”。潮新闻报道称，该平台上线猫咪抱冬瓜的商品图后，迷你冬瓜的日销量翻了3倍多，一度还卖断了货。

不过，并非所有人都能接住这波“流量”。当平台商家借势营销时，另有宁波本地的“种瓜人”表示，这股网络热风，似乎并没有吹进自家的瓜地。

来自鄞州区五乡镇的毛女士，自家地里正好有一批吃不完的大冬瓜，“是我父亲种的，一共8株，长出来的瓜个头惊人，一个足有三四十斤”。在“猫抱冬瓜”走红后，她想借着这阵东风，把冬瓜挂到小红书上卖卖看，“算下来一个瓜也就卖20元左右”。

然而，网上的热闹并没有转化成实际的销量，看热闹和询价的人不少，但真正掏钱的却没几个。毛女士发现，身边的人都挺务实，对这种网络梗并不太买账。令她哭笑不得的是，卖不动的冬瓜，一说要送，立马变得抢手起来。亲友邻居你一个我一个，很快就全送了出去，“都做了人情”。

毛女士感慨，网络营销的热度与田间地头的销路之间，隔着不小的距离。“猫抱冬瓜”的梗虽好玩，但真要靠它卖瓜，并不现实。

宁波城市职业技术学院教师孙从众认为，“猫抱冬瓜”的走红，本质上是一次场景重构——将最普通的农产品嵌入宠物陪伴场景，使其获得超越食用价值的社交货币属性，符合当下宠物经济兴起的趋势，实现跨界“破圈”。

而冬瓜作为食材的实用属性，进一步降低消费者的试错成本：即便猫咪不感兴趣，冬瓜也不会被浪费。这种“零风险参与”的特性，助推了传播裂变与销量转化。同时，网友分享猫咪反应、制作冬瓜菜品内容，又反向为社交媒体提供源源不断的话题。

但孙从众也提醒，热闹背后需要“冷思考”。一方面，部分商家的宣传图片和实物存在差距，可能透支消费者的信任；另一方面，算法对小众行为的加权放大，容易制造“伪需求”。而热梗变现的红利，仍高度集中于具备内容运营能力的大型生鲜电商平台，个体户难以真正分享到流量红利。

总之，广大“铲屎官”们，还得结合自身需求，做到理性消费。

记者 严谨
实习生 卓勤媛 余天雯



小红书上对“猫抱冬瓜”的讨论。