



文/片 齐鲁晚报·齐鲁壹点  
记者 李静 荆新年 张锡坤

## 还是家乡好 他在新疆工作17年后返乡创业

尹啟行是菏泽曹县大集镇人，2002年与妻子一同去新疆打工，最早从事的是影楼器材行业。尹啟行说，“那时候就是全国跑，等有了固定的客户群，才开始自己开店。”他也逐渐拓宽了涉猎领域，不仅卖影楼器材，还开始卖服装、数码相机等，生意逐渐做大，有了孩子后，又在新疆买了房子，不过，“虽然在新疆有了房子，却一直没有家的感觉”。

尹啟行告诉记者，2010年左右，大集镇就有了加工制作影楼服饰的村民，并尝试在淘宝上开网店。经过多年发展，在表演服领域，大集镇已形成原料、剪裁、绣花、缝合、包装等全环节覆盖的完整产业链。2019年，曹县全县电商销售额突破198亿元，淘宝村发展到124个，淘宝镇发展到13个，被阿里巴巴评为全国第二“超大型淘宝村集群”。

近年来兴起汉服热，越来越多的年轻人选择穿汉服上街。业内调查显示，2019年，中国汉服行业迎来井喷，市场销售规模达到45.2亿元，而曹县汉服电商销售额就高达19亿元，并且上升态势明显。

正是感知到这股热潮，尹啟行心动了。“一个是父母年纪大了，再就是同学、朋友都在做这一行，我就决定回来了。”

尹啟行说干就干，2019年5月回到老家，七八月就上了绣花机，开始陆续投资天猫店。以前尹啟行一直做的是实体店，对于电商是“门外汉”。

“我干实体店时，觉得电商很轻松，而且费用低，但真正从实体转到电商，才发现很难。”尹啟行刚踏进电商行业便遇到困难，“开实体店时，跟顾客是面对面沟通，价格可以谈，但是电商不一样”。

为保证店铺运营有序，他请过专门的运营团队，也做过直播带货，切身感受到电商行业的专业性和技术性。

在外打拼多年的他，最大的长处就是爱动脑筋，遇事先冷静思考。他就想着怎么把以前的经验更好地结合起来，慢慢去摸索线上营销门道。

如今，尹啟行已经有了1家淘宝店、2家天猫店、1家拼多多店，专卖汉服，都由专门的工作人员运营。



▲尹啟行期待双十一期间，自家汉服销量冲高。

# 中国最大汉服生产基地想借双十一冲量 款汉服三天卖光

“汉服跟其他服装不一样，今年前三个季度销售不稳定，差的时候一天能卖一两千元，好的时候七八千，所以就盼着双十一能冲冲量。”菏泽曹县大集镇汉服生产厂老板尹啟行期待地说。

今年双十一从11月1日就开始预热。曹县作为中国最大的汉服生产基地，也早早开始备战。不同于全国最大淘宝村集群的义乌市，曹县的农村电商几乎一切都从零开始。如今，曹县各乡镇依托各自的资源优势，走上不同的产业振兴之路，发展成为“中国最大汉服生产基地”“全国第二大淘宝产业集群”。



工人们正在加班赶制汉服。

## 六台绣花机 开启汉服生产与电商销售之路

尹啟行创业之初，进了6台绣花机，招聘了十几名工人，先尝试做绣花生意，见收益可观，他又开始投资做汉服，“一年多来，陆续投了200多万。”尹啟行说，返乡创业之初，除了对电商业务不熟悉，最大的困难就是资金问题，“光往里投钱，最开始设想得挺好，觉得有投入就有回报，但实际上很难，经常看不到回报。”

尹啟行告诉记者：“一款样衣从买稿、打样、做出来拍样片、准备上淘宝，这个环节就得一万块钱。”当时尹啟行的妻子在新疆，一边照顾孩子一边照料生意，尹啟行也是新疆、菏泽两头跑。投资看不到回报时，妻子开始反对，尹啟行的劲头也没那么足了。但开弓没有回头箭，他觉得大集镇有优势，有市场，他的生意也会慢慢变好。

在尹啟行的加工厂里，完成的工序有裁剪、绣花、熨烫、包装，唯独缝合用的是外包模式。尹啟行告诉记者：“现在汉服生产分工越来越细，之前全部包给别人干，但品控这块就会出问题，所以熨烫和包装就收回来自己做，对品质严格把关。”

## 热盼双十一 前半年销量不稳，现在想冲冲量

“汉服跟平日服装不一样，一般就是用来拍照、旅游等，前半年赶上疫情，销量不好，就盼着双十一赶紧来。”尹啟行告诉记者，双十一前销量不稳定，明显不如去年。

今年的双十一前三天提前购，他没敢抱太高预期，便准备了六款汉服，共3000件，在预热期上架。“其中有一款锦制汉服，前三天已经卖完，正在补货，当时都没想到，感觉挺惊喜。”

从11月1日到3日，他的店铺一天卖了一两百件汉服，成为今年以来的销售最高点。双十一的后三天，尹啟行还想再冲一冲，“希望再卖两千多件吧。”

尹啟行的汉服工厂就是曹县汉服发展的一个小小缩影。如今，曹县正全力打造国内最大汉服生产基地与中国汉服源产地品牌，曹县已拥有汉服种类2000多个，原创汉服加工企业600多家。正如尹啟行所说的，“曹县对汉服的推广有着很大贡献。后期，我想做更高品质的汉服，让更多的人认识汉服。”

# 我们结婚吧：喜酒孝茶贺新人，多重礼遇“双十一”

又到一年“双十一”，今天不仅是购物节，更是寓意着“一心一意一生一世”的“脱单节”，众多准新人们纷纷选择在这一天登记结婚，正式“脱单”。虽然双十一恰逢工作日，但根据往年情况，相信各地民政局婚姻登记处必将是门庭若市，热闹非凡。在这喜庆的日子里，泸州老窖六年窖“我们结婚吧”，送祝福活动如约在各地民政局幸福开启，现场为新人们送上喜酒祝福！

## 喜酒贺新婚，孝茶敬亲恩

据悉，今年泸州老窖六年窖头曲送祝福的方式与往年略有不同，采用了线上线下相结合的方式，线上以“我们结婚吧”为主题搭建微信小程序互动平台，线下在双十一当天，泸州老窖六年窖头曲工作人员在各地民政局现场为新人派送喜酒孝茶双重祝福，不少新人收到祝福后纷纷表示：“没想到领证后收到的第一份礼物来自泸州老窖，特别开心，喜宴就选泸州老窖六年窖。”



前浪助后浪，幸福有希望，  
脱单攻略为你献上  
在众多新人领证的同时，也有不少

后浪依旧为单身或未婚而烦恼着，藉此，在双十一前夕，泸州老窖六年窖头曲携手本报在新媒体网络上发起了一场以“我们结婚吧·前浪攻略”为主题的双十一互

动话题征集活动，互动一经发出，便引起了“前浪们”的广泛讨论和热烈参与，纷纷为“后浪”建言献策，给他们献上实用攻略的同时，也带去了美好祝愿。

## 8年坚守深耕喜酒IP 传播顺文化

据了解，“我们结婚吧”民政局喜酒送祝福是泸州老窖头曲品牌应喜庆节点推出的创新公益营销IP之一，自2013年开始，在每年的2.14、七夕、5.20、11.11等新人扎堆领证的日子，泸州老窖六年窖都会在全国多家民政局为新人回馈祝福，迄今已连续8年坚守，见证无数新人们的喜庆时刻。

泸州老窖六年窖头曲以喜酒IP为品牌定位，多渠道、多形式并举，不断丰富策划推广方式内容，线上线下联动发展的同时将微信、抖音等融入其中，圈粉无数，有效地将优秀喜酒的品牌形象和顺文化进行了传达，在不断丰富品牌多元化发展的同时让更多的新人得到泸州老窖六年窖头曲的祝福，为爱坚持。

本刊记者：李丹

**美式高端大皮卡**  
这样趣生活

金融礼：订购车享5000元现金优惠  
金融礼：240期低息贷款

**特顺快运王 购车轻松贷**  
8.98万起售 享2年0利息

8.98

**事业好伙伴 创富新宝典**  
十一月大促 热浪来袭