



文/片 齐鲁晚报·齐鲁壹点  
记者 时培磊 刘云鹤 张锡坤

### 网上当红娘

直播了将近3个小时,43岁的吴姐坐在手机屏幕前的小凳子上,不停扇着手里的折叠扇。上午11点多,天气又闷又热,为了照顾直播间“宝宝”,她忍着没把一旁的风扇打开,噪声太大。

吴姐是一名网络红娘,牵了一上午线,她嗓子有点发哑,但还是很热情地招呼着直播间里的一位男嘉宾:“她为啥没收你的花?没事,姐再给你找个女嘉宾。”

直播时,吴姐扎着辮子,戴粉红框的眼镜,穿一条白条纹黑底的裙子,看上去利落又优雅。

相比之下,“直播间”有些寒酸——就在她的鞋店里。吴姐把手机架在一张小木桌上,背景是落了灰尘的鞋架和有些老气的鞋子。

“你们找我算是找对了,附近就我在直播。”吴姐的鞋店位于曹县南湖公园旁的老商贾城。这里曾是曹县最繁华的地带,但随着近些年曹县城区向北发展,北边新崛起的商圈分流了这里很大一部分人,再加上网购的冲击,鞋店生意大不如当年。尽管是周末,顾客还是少得可怜。

卖了十多年鞋,吴姐不舍得放弃。这里生意淡了,房租也降下来了,一年万把块钱,这样一来,小店还能赚点零花钱,况且,这里是她直播的大本营。

吴姐接触直播已有近三年时间。前些年电商直播带货风起,她也嗅到了商机,成了商贸城第一个也是唯一一个走到线上的人,直播卖鞋。尤其是去年疫情以来,直播成了她的主业。

边播边学。她买了书,上起网课,厚厚的笔记本见证了她的学习过程。账号该如何变现,做什么内容吸引粉丝,如何让用户记住你,她在笔记本里一一列出。

“想做一个真正的主播,你必须学会讲废话。”吴姐说,自己积累是一方面,嘴皮子也需要练。现在她能张口就来:“这又不是花三五千,不用考虑一下午,也不是买什么冰箱和冰柜,不用回家抱着老婆孩子开啥会,更不是买什么飞机跟大炮,不用向领导打报告,小钱舍得花,方便自然带回家……”

鞋没卖多少,身体却精疲力尽。今年5月份,曹县出圈,吴姐想抓住这波流量,开始玩起抖音,她花了55块钱,买了一个麦克风,能放音乐,也能唱歌,她也尝试过拍短视频,却没蹭到多少流量,这让她有点灰心。怎么才能有流量?她发现很多草根主播,为了吸引眼球,在地上打滚撒泼,她觉得自己做不来,另外,做主播节奏太紧张,得一直回应网友和调动情绪,让她很难应付,也没有坚持。

她倒是非常喜欢现在的兼职,做网络红娘。这工作对她来说不仅是一份营生,也是一种爱好,打发无聊时间的同时,还能成人之美。“做这个不累,无非就是打打圆场,你喜欢哪个嘉宾,我把她拉来,你遇到什么困难了,我帮忙来解决。”

她每天直播7小时,有时候一天撮合好几对,有时一对也成不了,她觉得这样就好。鞋店生意淡了,空闲时间正好做直播,收入不高,每月三四千,但县城消费也不高。“在县城压力要小一点。”吴姐有两个孩子,大的在成都读大学,小的正上高中,她早早给孩子买好了房子,两套加起来一共一百万元出头。

解决了房子大事,吴姐觉得现在该干点自己喜欢的事,“当网络红娘,赚多少都无所谓。”

### 夜市一坐至少3小时

在曹县,走访多了,会发现很多人都像“吴姐”这样,喜欢县城里的慢节奏。再说起“北上广曹”的调侃时,南湖公园里看孩子的王先生会接上一句,“你们来晚了,这都多长时间的事了,当时央视都来采访啦。”

曹县恢复了平静,但有关曹县出圈的内容很容易成为大家茶余饭后话题。在县城一家烧烤店,四名曹县人喝完一轮啤酒就夸起了曹县:“曹县确实

牛,你看咱这里啥没有?人家做电商卖汉服的,不比那在北京上海的混得好?”

当然,你也能在曹县听到“吐槽”的声音。公园里,几位老人说起曹县火了时,也会说几句,“网上太夸大了,这曹县红不红,得让老百姓得到好处才行。”

但谈到曹县这几年的发展,谈到曹县生活压力小的时候,当地人都比较认可,很多人表示,留在这里正是看中了县城的慢节奏生活,而有些年轻人则回到家乡,试图从这种慢生活里寻找生意。

天还没黑,县城清荷路边的夜市就陆续有店铺开张了。“太阳下山就是信号,酒杯一端咱就得干。”夜市一家名为“文武喝大排档”的标语格外引人注意。小摊老板是位20岁出头的小伙子,正忙着烧烤。小伙名叫张乾坤,河南人,今年24岁。因为媳妇是曹县的,他觉得自己算是半个曹县人。

今年6月份之前,张乾坤和妻子还在郑州打工,他当厨师,妻子做些零工。曹县火了之后,他瞄准了这里的人气,和亲戚一起摆起夜摊。“河南那边喝,一般到不了太晚,咱这边一坐最少3个小时,能一直喝到凌晨四五点钟。”

夜市很热闹,但都是人家的摊子在卖货。一个月前,张乾坤刚开始摆摊就遇冷了,一晚上卖了一两百块钱,亏了三三百多块。“想过这样的结果,倒也没挨人,别人能干,咱也能干。”坚持了一段时间,人气逐渐上来了,张乾坤说,现在一晚的营业额能达到两三千了。

生意变火爆,靠的不只是勤奋和手艺,还有自己的小诀窍。“吸引年轻人得有新意。”文武喝大排档,顾名思义,这里撸串喝酒分为武喝和文喝,张乾坤的亲戚谢颂文拿了三个杯子,依次从小到大排列好。“文喝是用最小的杯子,大概能装半瓶多啤酒;另外两个杯子是武喝,中号的能装一瓶,大号能装两瓶啤酒。”谢颂文称,“咱山东人都很豪爽,选武喝的比较多。”

张乾坤和妻子,两位20岁出头的年轻人能吃苦又肯干,天天从晚上7点多摆摊,第二天凌晨四五点才回去。辛苦是手段,慢生活才是他们向往的节奏。在他们的摊位上,就写着这样一句话:“慢节奏的生活和慢慢的我”。

张乾坤从14岁初中毕业就开始出去打工,辗转去过上海、广州、北京、郑州等大城市,感受过城市的快节奏,始终没找到归属感。这次来到曹县,不只是被这里的人气吸引,也想感受一下县城的慢节奏生活。

虽然现在很辛苦,两人却从没想过放弃,他们想为“文武喝”这个招牌积攒人气,为以后开店做准备,“希望能在这个县城立足。”

### 比大城市好赚钱

跟张乾坤有同样想法,回乡创业的年轻人还有很多,尤其是曹县出圈之后。“现在我们办公室每天都能接到十来个电话,想咨询这边的创业政策、创业环境,寻找一些创业场地。”曹县返乡创业办办公室主任王向彬明显感受到了这两年来,大家返乡的热情高了。2017年以来,曹县共有8.62万人返乡创业,创办各类经济实体2.03万家。

大家为啥想返乡?王向彬说,这跟曹县出圈不无关系,也跟当地扶持政策和创业环境有关,当然更多人看重的是这里有干事的氛围,无论你白手起家,还是带着资金来投资,在这里都能找到事干。

在外面闯荡了16年的王群决定把生意重心移到老家大集镇。大集镇是当地有名的电商小镇,曹县有名的汉服表演服主要从这里加工销售到全国。用当地人的话说,这里十家店,有九家是干服饰的。

王群在青岛干进口生意,三年前,在大集镇盘了几个网店,开始卖表演服。“就是玩着干,主要精力还是在青岛。旺季的时候回来个20多天。”

王群说话干练,对生意有清晰的思路。以前在外地干,利润很高,但这几年,她越来越感觉大城市里的钱难赚了,利润薄了。“做生意你就得来回转变思路,不能觉得农村落后。农村商机比大城市好。这里的家庭作坊运作得好,一年赚五六十万甚至上百万也很正常,但要是在大城市,一年赚一百万要投入



所谓网红,往往“红”得快,去得也快。即便是曹县也不例外,时间久了,有关它的话题和调侃也逐渐淡出了网络。

三个月后,记者再次来到这个曾红极一时的县城探访,这里早已恢复了往昔平静。然而,网红效应带来的影响正在悄然改变着这座鲁西南小城。

## 曹县的后网红生活

爆红之后再探曹县,感受当地的快与慢



曹县爆火后,当地很多人忙着蹭这波流量。



不少人看中曹县的发展,也喜欢这里慢节奏的生活。



曹县火出圈后,当地直播间都打上了曹县标签。



借助网络,范群英家的馒头卖到了全国。



吴姐当起了网上红娘。

### 把杠子馍卖到全国

“六一”表演服的销售旺季已经过去,大集镇的商户来不及休息,又开始了新一轮备货。如果疫情防控形势比较好,今年国庆节、元旦,还会迎来一波表演服销售高峰。大集镇代表了曹县的一种快节奏生活,“没时间留给你偷懒,你不做,生意就是人家的。”

最近,大集镇的范群英开始着手扩大杠子馍的生产规模。200平米的生产小车间已没法满足网上订单。“有个聊城的客户,一天都能要几千斤杠子馍。”

范群英今年44岁,他已经做了25年以上的馒头了。下午两点,他和妻子刚把170多单的货发出去。他从17岁就开始做馒头,早起晚睡,特别累,“只是为了谋生,无奈选择了这个。”那时他打死也不想到会把自家的馒头卖向全国。

范群英曾在外面漂泊了8年,河北、宁夏、广东都跑过。这些年的漂泊让他觉得,在外边永远只能挣个零花钱,不能挣大钱。2016年,范群英返乡,在镇上开了家馍店。一个馒头小店,怎么能把馒头卖到全国?这是范群英想都不敢想的事。大集镇到处都是做电商的,四五年前,范群英就想,要是能通过网络把馒头卖到全国就好了。2019年前后,他在一家平台上搜了一下,突然发现馒头也能网购了,“我就放心地开始着手做这个事了。”

“我这个年纪,以前没接触过网络,不会干就得问,咋办证件,怎么上传,都是别人指点,也走了不少弯路。”刚开始做,范群英先从别人店里买了一单,“看看什么模式,它的规格多大,用啥包装的,这些都是学过来的。”

2019年年底,范群英的网上杠子馍店开业了,第一天只有一两个单,“一个星期后,订单就上来了,这是我第一次尝到触网的惊喜。”开馒头店不大用客服,顾客觉得好吃就买,不好吃就罢,平时范群英做馒头,妻子下单发货,俩人还能应付得来。

今年五月份,曹县火出圈的时候,范群英还不知道,是女儿看到后提醒他,“爸爸,曹县火了,你知道吗?我说因为啥火了,她说你别管因为啥,你在咱家店名前加上‘曹县’两个字就行。”另外,不断闻名而来的外地媒体也提醒范群英,曹县出圈了,“一天都能招待十几波。”

眼下,范群英的网店一年营业额有130多万,每年能卖出上百万个馒头。生意越来越好,店面很快就有点捉襟见肘了。“我这

个店在镇上条件算很好了,但是要做大,就必须做到规模化、标准化。这样你就有资质跟人家合作,走进商超了。”

范群英要把规模扩大到1000平米,做直播带货。“现在参观渠道、直播间,品尝间都规划好了,到时候全过程都透明。”在考察过程中,范群英发现有些店馒头口感一般,销量却很好,“人家会运营,我们俩都不会,走上正轨以后,有了运营团队,我们的销量就不一样了。”

如今,范群英已经实现了梦想,通过电商把馒头销往了全国。现在他又满足于仅把馒头卖出去,而是有了更长远的目标,想通过加盟等形式把店面面向全国,做出自己的品牌。

### 火烧夫妻的出圈梦

曹县出圈到底给当地人带来了什么?短期内,很难看到明显的变化,就像很难有人注意到吴姐从带货直播变成了网络红娘,清荷路夜市上多了一个文喝武喝店,它以一种潜移默化方式影响着这里的人。正如曹县有爱云仓创始人兼总经理李字雷所说的,曹县火了,圈子里的人经常探讨,怎么用好这波流量,思考行业怎么发展。

有爱云仓是曹县一个仓储式的直播基地,仓库就是直播间,主播们都集中在这个开放空间带货。今年5月8日,直播基地开业正好赶上了曹县爆火。直播间也都打上了曹县标签,蹭上了这一波流量红利。

三个多月过去了,再次来到这里,仓库衣服已经换上了秋冬款,中午仓库有些闷热,一排排货架之间,挤满了主播,很多人卖货卖得热火朝天,连风扇也顾不上吹了。“最初只有十来个人,现在每天有三十多人在线直播。”李字雷说。

放眼望去,这里的主播男女老少都有,都来自方圆百十公里,有的喜欢给人带货,有人把它当成职业,但无论什么动机,直播基地都对他们敞开了大门,培训免费,吃住免费,货卖完再结账,不用担心自己压货,卖多少赚多少钱。李字雷说,最初他只是单打独斗,后来发现,想要做成规模就要抱团发展,争取更大的优势资源,开放式的仓储直播就这么开业了。

5月份以来,来当地参观考察的团多了起来,李字雷创办的直播基地也成了必须打卡的地方,很多县区对这种模式都很感兴趣,邀请李字雷去开分仓。

交流多了,李字雷对直播基地的下一步方向也有了思路。毕竟这里不是杭州的九堡,直播带货链条已非常成熟,这里也没有头部主播,多是草根。眼下云仓卖的都是品牌尾货,以高性价比来吸引客户,以货品来提升主播的流量。

“主播来来去去换了很多,能坚持下来的,每天最少也有两三百元收入。”同样,直播基地也有了一定起色,原来每个月换一批货,现在五天就得进一批货。“流量带起来后,肯定要做一些新品。”李字雷说,毕竟曹县服饰产业有优势,后期要逐渐进些当地的新品,把曹县品牌卖出去。

曹县出圈,给李字雷带来了一次审视自己的机会。而对于大集镇的“火烧夫妻”来说,他们因为曹县出圈也成了当地的“大网红”。

在大集镇中心的商业街区,做火烧、卷饼的陈丽和丈夫每天都来出摊。在这里干了五六年,他们没想到自己有一天也能出圈。五月份,各地媒体奔向曹县大集镇,大家的焦点都在表演服、汉服,如果不出意外,很难有人发现这对做火烧的夫妻。

那就自己推销自己。一天上午,陈丽等来了这样的机会,当媒体镜头拍摄曹县闹市的时候,46岁的陈丽热情地招起了手,拉记者聊了起来。有关他们的报道不久发了出来,陈丽和丈夫边摆摊做火烧,边直播的事也传开了,不少人知道了他们的网名“火烧夫妻”。

陈丽至今还会说起这件事,这给他们的小摊带来了人气和生意,更重要的是,这给了他们更大的信心来做自己喜欢的事。“我喜欢表演,喜欢站在镜头前面,人越多越好。我要拍抖音,那个动作、表演,表情得带出来。”

陈丽的丈夫是个稍微内敛的人,他笑着评价陈丽:“用咱农村话说就是脸皮厚。”开始他不愿意拍,后来在媳妇的“逼迫”之下,经历了几次早上还在被窝里就被拉起来拍段子的事后,他现在也放开了。俩人配合拍的段子后也能得到上千人点赞。

“你看这个是安徽的大主播,上百万粉丝,都关注我了。你们也帮忙多给我宣传宣传。”陈丽爽朗地说。被媒体报道后,俩人琢磨着,以后可以边直播边做饼,两不误。“现在俺这个网不行,没法播,急死人了,得想办法把网弄好。”

路边的人支起了招,“你可以用那种移动的WiFi盒子。”“那个得多少钱,贵不贵?”陈丽热切地咨询起来。

临近傍晚,大集镇上的人逐渐多了起来,大家忙了一天,开始享受一下慢生活的节奏了。大街小巷烟火气十足,“火烧夫妻”顾不得再闲聊,低头忙活起来。

## 黄河大道一期工程(英才学院南路至张庙村路)路段封闭施工通告

相关道路,具体如下:

高速公路:南北向车辆可通过G2516、G2、G35、G3、S8105绕过施工区域;东西向车辆可通过G35或G2001—G20绕过施工区域;其间济阳收费站和崔寨南收费站禁止危化品车辆通行。

周边国、省道公路:车辆可绕行G104、G105、G220、G233、G308、G340、G308、S234等道路通过施工区域,给广大市民造成不便,敬请谅解!

黄河大道工程建设指挥部

