



印章石料在仓库货架上摆放得整整齐齐。 本报记者 李岩松 摄

方寸印石 刻出亿元产业

曲阜林前社区日产印章万余枚 从摆地摊转型,互联网上获新生

一枚小小的印章,在曲阜林前社区却做出了大名堂。社区居民自上世纪80年代便兴起了刻章,随着游客消费习惯的改变和网上购物的兴起,社区搭上了互联网“快车”,近50家印章网店在淘宝网经营,年销售额突破了亿元大关,还带动了周边600余名居民就业。



本报记者 姬生辉
通讯员 梅花 于惠 张磊

日产印章万余枚 年产值突破亿元

12月22日上午10点,曲阜孔林景区正门东南侧的孔府印阁厂区内外,一派火热朝天的忙碌景象。篆刻车间里,50名师傅手握刻刀,专注地在方寸大小的印石上雕刻着。客服中心的100名年轻人熟练地敲击着键盘,紧张地与客户进行着沟通。车间外,几名搬运工将包裹严密的快递盒搬运到印有“快递”字样的货车车厢内。如果不是亲眼看到,没有人相信,在这个面积不足20亩的厂区,每年有近500万枚印章销往全国各地,年创产值突破1亿元。

“我们每天生产的印章数量在1.2万—1.5万枚之间,并且全年订单不停。”孔府印阁副总经理刘鹏告诉记者,印阁能够做大,得益于搭上了互联网快车,“当传统与互联网嫁接,带来的必是裂变式的发展。”前些年孔府印阁在淘宝网上开了网店,此后业务就像滚雪球般越来越大。

林前村刻章,53岁的张杰可谓第一个“吃螃蟹”的人。1983年,他在孔林景区摆起了第一个印章摊子。“那时真是全心全意在刻每一枚章,就怕外

地游客不满意,丢了咱曲阜手艺人的脸面。”在张杰的带动下,林前社区兴起一股学习刻章的风潮,不断有村民做起刻章生意。截至2000年,聚集在孔林周边的印章制售摊点多达120家,“那时,全村有近半的人靠刻印章富了起来。”林前社区党支部书记孔祥龙回忆说。

由摆地摊转型互联网 带动600余居民就业

但随着游客购买意识的变化,加之当地政府规范景区秩序,要求所有文化商品销售摊点撤出景区,2007年林前社区的印章产业不再如往日般红火。那一年,刚大学毕业的张凯决定从父亲张杰手中接过孔府印阁。“那时互联网购物已经兴起,我有开网店的经验,便决定把印章卖到网上去。”当年秋天张凯便在淘宝网注册了“孔府印阁”网店,但是网店开起来一星期没接到一单生意。之后,张凯带领几位年轻人研究网络销售窍门,不断与用户沟通,做了大量的工作。一年后他们创下了近百万元的销售额。

小试牛刀便尝到了互联网带来的“红利”,张凯决定扩大孔府印阁的规模。“网络是个公开透明的平台,做好服务,提高产品质量是重中之重。”张凯走访了社区多名雕刻师傅,把他们请到孔府印阁工作。同时,在社区周边招募了30名年轻人进行专业的客服培训。目前,孔府印阁员工多达600人,其中客服人员100名、篆刻工人50名。

45岁的张国亮接触印章篆

刻整整30年,目前他是孔府印阁篆刻部主管。“除了我们几位年龄大些的老师傅,部门清一色的都是30岁以下的年轻人。”目前,张国亮等几位老师傅更多的是带学徒、教业务。在孔府印阁工作,张国亮认为自己过上了旱涝保收的日子,“以前摆摊时,几天没有生意是常有的事,收入也不稳定。”目前,张国亮的妻子和女儿也在印阁工作,一家三口每年收入十几万元。

用户意识至上 网络爆品频现

互联网时代,需要的是用户意识和创新求变的思维。如何将一枚小小的印章做出花样,做出门道,张凯也在摸索中前行。“传统的印章就是刻上人名,充其量也就是一个工艺品和旅游纪念品,但是用互联网的思维,印章需要被赋予更多内容。”张凯说。

早在几年前,孔府印阁就成立了研发部,部门成员都是从企业内部挑选出的学历高、思路新的员工。与用户亲密沟通、研发出用户认可的新产品是他们的主要职责。今年3月,他们推出的一款胎毛印章,一经上市就被迅速引爆,日均销量突破500枚。

记者看到,这枚精美的印章不仅刻有婴儿的名字,还在侧面写有出生年月日和父母寄语,在另一侧还挖出一个椭圆形的凹口。“这个凹口就是存放胎毛的地方,我们会配发一种透明的凝胶,用户自己操作便可把胎毛粘贴在里面。”刘鹏向



手工雕刻印章。 本报记者 李岩松 摄



工作人员正在测试雕刻好的印章。 本报记者 李岩松 摄

记者进行了现场演示,不足1分钟的时间便完成了胎毛的固定。在款式上,孔府印阁推出了情侣对章、挂坠式印章、二维码等新产品;在材质上,还推出了木质、陶瓷、铜质等印章,这些新产品同样成为网上销售的爆品,满足了不同用户的需求。

指导老师傅开网店 产业带动红利普享

2017年春天,19岁的张璞瑀进入篆刻部工作,虽然还是一名学徒工,但每月也有4000元左右的收入。“出门打工离家远不说,收入也不能保证,在家门口就业心里更有底。再说了,学篆刻是一门手艺,学到手就丢了。”48岁的孔繁莲是包装部的一名工人,她的职责是将成品的印章打包、装盒。“以前在印刷厂打过工,每月收入1000多元,收入和这里没法比”,现在孔繁莲每月的平均工资3000多元,这也让她感到很满足。

“目前,印阁不仅带动了社区以及周边村庄的劳动力,高学历的年轻血液也不断加入进来。”记者了解到,目前企业大学

本科学历的员工占到了三分之一,不少人通过实际行动响应大学生回乡创业、就业的号召。

在做大产业的同时,张凯发挥自身的带动作用,让更多印章雕刻老师傅享受到了互联网的红利。目前,张凯已经指导社区40余名老师傅开了网店,并对他们的网上销售进行全程免费指导。41岁的王志刚之前经营的印章店面生意惨淡,2012年在张凯的指导下在淘宝网开起了网店,今年的销售额达30多万元。

“企业发展到现在,最大的感触就是篆刻人才的缺乏。”目前,张凯打算和省内外的知名书法家、篆刻家团体建立长久合作,主打高端市场。

“一枚小小的印章,带动了社区产业的发展,林前社区已经成为曲阜远近闻名的文化产业村。”林前社区党支部书记孔祥龙介绍,社区衍生出了楷木雕、曲阜煎饼、姜糖等产业,年销售额突破1.5亿元,“社区的圣和电商产业园正在建设之中,下一步我们将把产业集中引进园区,打响林前品牌,做大做强电商产业。”