



占线上汉服三成份额 鲁西南这个县火“出圈”

曹县2万人通过电商实现精准脱贫 32个省级贫困村实现整村脱贫



▲也有电商在朝中高端努力,图为当地人制作的精美汉服。

◀锦裳翰林阁博士工作室线下店铺的部分成衣。

5万青年返乡创业做起电商“赶潮人” 博士夫妇的人才“逆流”样本

文/片 齐鲁晚报·齐鲁壹点 记者 马辉 黄翔 李家澍 牟张涛

返乡创业年销近千万

立春后的一场寒流让气温急速降低,曹县汉服电商产业却一片火热。

“我们打算在菏泽搞一场‘东方花语十二花神菏泽’活动,和咱的汉服很搭,有没有兴趣合作一下……”2月24日傍晚6点多钟,在菏泽曹县的E裳小镇明星楼,来自岛城的活动策划人孙一之专程找到了锦裳翰林阁博士工作室的女老板孟晓霞洽谈合作。

这位慕名来合作的活动策划人,就是看中了胡春青和孟晓霞夫妇的网红效应。1986年出生的胡春青是大连理工大学材料加工专业的博士生,这对原本已经走出乡村的夫妻,因为一个偶然的机会得知老家在大力发展农村电商,于是萌生了做电商的想法,孟晓霞先期回乡创业,“起初是自己开淘宝店,卖人家的货,到后来也有了自己的工厂和设计师。”孟晓霞说。

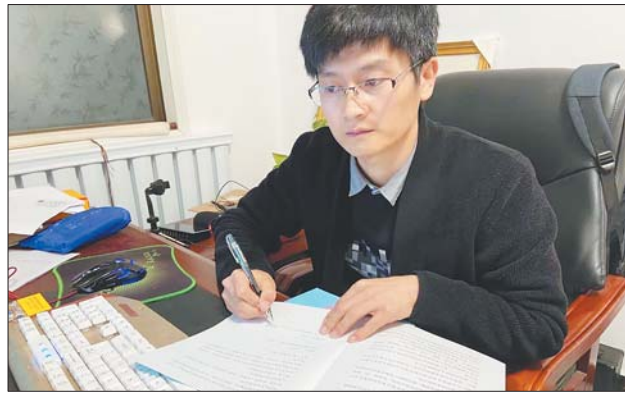
2017年,胡春青夫妇成立了曹县辰睿服饰有限公司,租用了村里的扶贫车间,开起了自己的加工厂,由于订单不断,还带动了周边近400名村民就业。2018年,胡春青也回到家乡山东省曹县大集镇,一边继续研读学业,一边帮助爱人孟晓霞一起创业,经营演出服装和汉服。孟晓霞发挥美术专业特长负责款式的设计,胡春青负责运营和销售,生意做得风生水起。

2018年11月,两人又申请了专门扶持电商发展的“电商贷”,这促使他们的电商产业提档升级,2019年销售额已经突破了900万元。

“这里的产业链太齐备了,只要你设计好了款式和图案,其他的打版、绣花、配饰及配件采购,物流等问题,都能

是在大城市不懈奋斗,还是回到家乡赋能创业?这种“灵魂拷问”,曾是不解不开的难题,然而在菏泽曹县,近年来约5万名青年人返乡创业,做起电商“赶潮人”。

曹县大集镇——一个淘宝村全覆盖的乡镇,以做演出服、汉服电商产业著称,淘宝三成汉服出自这片土地,7000名年轻人返乡创业从事汉服电商产业。那么,曾经被家里“赶着”出去闯荡的年轻人,为何又扎堆回来创业?齐鲁晚报·齐鲁壹点带您一起走近博士胡春青夫妇,解密人才“逆流”的背后。



胡春青通过校企合作培养更实用的电商人才。



孟晓霞向记者展示自己的产品。

在这方圆10公里左右的地方全部解决。”孟晓霞说。

2020年受新冠肺炎疫情疫情影响,演出服装销售大幅下滑,胡春青的公司也不例外。两口子适时调整策略,开始将重心转移到汉服经营上。曹县税务局的工作人员走访了解情况后,根据胡春青的纳税信用登记评价,协调银行贷款,为他解了资金上的燃眉之急。

校企合作培养“电商人”

“好的人才,即便给出一

“河南卫视、湖南卫视、辽宁卫视等地方台春晚,不少孩子穿的演出服,都是从咱们曹县出去的。”曹县大集镇电商服务办公室工作人员唐彤告诉记者。

据公开数据显示,大集镇2019年演出服销售额超过60亿,占淘宝、天猫等电商平台网络总销售额的70%,是远近闻名的“戏服镇”。受疫情影响,全国的文艺演出市场在2020年极度萎缩,积压了很多,于是,当地的从业者在找寻新的出路,渴望绝处逢生。

疫情倒逼产业升级

2020年,疫情之下放假在家的学生群体对汉服的关注,再次给了曹县一个机会。或者说,又让曹县的电商人嗅到了商机。

从演出服到汉服,款式和花型上要求更考究。而在大集镇,绣花机就有上万台。一位从业者告诉记者,毫不夸张地讲,电视上有什么款式,他们就能照着葫芦画个瓢,很快,大集镇的工厂都开始转向了汉服的生产。

尹啟行原来在乌鲁木齐做跨境贸易,2018年,他回到故乡做起了演出服电商生意。疫情期间,他也很快转到了汉服生意上。今年大年初六就开工了,工人们陆续回来了,前面还积压着1000多单订单。

根据一份调查报告,从价格上看,低于200元的汉服销售额最高,占比为67.6%,其次是200元-400元区间,而这一价位的汉服,大

隔三五十米就是一家仓库或加工车间,此外,道路两旁还聚集各种商铺,从布料、辅料到加工、生产、演出服,汉服产业链上的每一环节都能在此找到接口。

远近闻名的“戏服镇”

说起大集镇的电商产业变迁,首先要从最早搞服饰的丁楼村说起,这里曾被誉为“山东淘宝第一村”。网上销售的儿童表演服饰,大部分产自这里。

早在上世纪90年代初,丁楼村个别村民便开始了服装贸易生意,他们为影楼、戏班加工服饰。丁楼村党支部书记任庆生回忆说,他们原来肩挑人扛,到各个城市设点推销。后来,有了淘宝店,周边村民偶然间尝试拍了照片放到网上卖,尝到了甜头,很快,大集镇家家户户都开起网店来。

另一方面,大集镇政府也在鼓励村民开设淘宝店铺。2013年,时任大集乡党委书记的苏永忠敏锐地感觉到这是一个时代机遇,他马上成立了电子商务发展办公室,整修道路,改造电网,建设电商产业园。对于刚起步的电商户,政府免费帮他们办理营业执照,光纤入户,并给他们进行电商培训。

目前,大集镇有1.6万余家网店,300多家天猫店,表演服饰有限公司有近2000家。由于“淘宝”的出现和政府的电商扶持政策,超过700位大学生回乡创业,7000多名外出务工农民返乡工作。



曹县的物流业十分发达,成本也很低。



还没到正月十五,工人们就已经开始加紧赶制服装。

文/片 齐鲁晚报·齐鲁壹点 记者 马辉 黄翔 李家澍 牟张涛

小镇的“互联网气质”

2月24日,正月十三,菏泽,报纸的雪如约而至。

驱车进入菏泽曹县,道路两旁是顶着各种招牌的门脸,靠近县城中心区域,新建的小区 and 公园渐渐多起来,一派欣欣向荣。

曹县与众不同的地方除了烤全羊和烧牛肉之外,就是它的“互联网气质”了。这里的木制品、演出服、汉服,销量在淘宝上都保持领先。在曹县东环路的一个十字路口,“全国第二超大型淘宝村集群”的红色大字格外引人注目。这里演出服及汉服产业一年的销售额让人咋舌,2019年达到65亿元,2020年尽管受到疫情影响,依然达到30多亿元。

大集镇淘宝产业园的生产车间内,还没出正月十五,工人们就已经开始加紧赶制服装。

“七八年前,这里基本上见不到男的壮劳力。”曹县县政府一位老家的曹县产业点亮这个小镇的希望。桑万路两旁的墙上不时会出现例如“网上开店卖天下,服饰加工富万家”之类的标语,每

3、要注意轻型车的安全。由于轻型车重量较轻,在高速行驶中可能被大风掀起,应在轻型车上放一些重物,或者慢速行驶。满载货物的大型车辆,在刮大风天气里高速行驶时,车上货物受到风力的作用有可能发生摇摆、松动,甚至从车上脱落。因此,在刮大风时应尽量避免跟随在满载货物的大型汽车之后行驶,不得已跟随时,注意拉开距离。

4、要注意尽量少骑自行车。因为在大风天气中,顺风或逆风虽不会对骑车造成太大危险,但是一旦侧风向骑行,有可能被大风刮倒,造成身体损伤。

5、外出做好防护工作。要注意携带口罩、纱巾等防护用品,以免沙尘对眼睛和呼吸道系统造成损伤。

(来源:中国应急信息网)

3、要注意轻型车的安全。由于轻型车重量较轻,在高速行驶中可能被大风掀起,应在轻型车上放一些重物,或者慢速行驶。满载货物的大型车辆,在刮大风天气里高速行驶时,车上货物受到风力的作用有可能发生摇摆、松动,甚至从车上脱落。因此,在刮大风时应尽量避免跟随在满载货物的大型汽车之后行驶,不得已跟随时,注意拉开距离。

4、要注意尽量少骑自行车。因为在大风天气中,顺风或逆风虽不会对骑车造成太大危险,但是一旦侧风向骑行,有可能被大风刮倒,造成身体损伤。

5、外出做好防护工作。要注意携带口罩、纱巾等防护用品,以免沙尘对眼睛和呼吸道系统造成损伤。

(来源:中国应急信息网)

编者按

汉衣如水,一梦千年。每当周末天气晴好时,不少“小哥哥”“小姐姐”身着华丽而飘逸的汉服,缓缓踱步于济南大明湖畔,鬓影衣香,广袖流云,长风玉立间,仿佛跨越了千百年时光。

在大众的眼中,汉服属于小众。但有数据显示,汉服产业在淘宝上已发展成了百亿大市场。每天近2000万人在淘宝上逛汉服店,上千汉服商家都在围绕市场需求不断创新。

三分汉服看曹县,让人意想不到的,线上热销的华美汉服,竟有1/3来自菏泽市曹县。如今,曹县继续保持着全国第二“超大型淘宝村集群”的位置,淘宝镇数量全国领先。近日,齐鲁晚报·齐鲁壹点记者到菏泽市曹县进行探访,走近形形色色的电商创业达人,探访乡村人才“回流”的真实故事,解析汉服电商的乡村振兴密码……

2020年,是菏泽市曹县出圈的一年,“三分天下汉服”成了它的新地理标签。

曹县大集镇,这里是中国首批“淘宝镇”,山东省唯一一个淘宝村全覆盖的乡镇,缺少产业支撑的大集镇,家家户户一度常年见不到男劳力,为了养家糊口,男人们都外出打工了,后来,发迹于丁楼村的影楼服饰,大集镇逐步找到了属于自己的致富路径——电商。

顺应发展趋势,当地政府将发展农村电子商务作为精准扶贫的重要载体,拉动网络创业,带动村民创业致富。就这样,大集镇32个村全部成为淘宝村,形成“人人有事做,家家有钱赚”的局面。

大风天气,出行如何注意安全?

应急公开课
主办单位:山东省应急管理厅

大风天气外出时,一定要做好相应的防护措施,特别是走路、骑车需要经过狭长通道,或需途径广告牌和老树时,一定要减少逗留时间,以防发生危险。

1、走路、骑车尽量避开“狭管效应”。要注意走路、骑车时少走高层楼之间的狭长通道,因为狭长通道会形成“狭管效应”,风力在通道中会加大,从而给行人带来危险。

2、要注意不要在广告牌和老树下长期逗留。有的广告牌由于安装不牢,在强大风力的作用下有可能倒塌,而一些老树枝已经枯死,根基不牢,可能在大风天气中断裂,对行人造成危险。

2020年,菏泽曹县网络销售额突破156亿元,电商企业超过5000家,网店6万余家,电商带动30万人创业就业,吸引15万名返乡创业人员。其中亿级店铺发展到6个,千万级店铺发展到100多个。曹县的网络零售额和快递物流包裹量连续三年位列山东省第一。

这个位于鲁西南的普通县,如何衍生出电商产业的广阔土壤,记者进行了探访。

齐鲁晚报·齐鲁壹点 记者 马辉 黄翔 李家澍

产业基础“白菜价”

与成都、杭州这样的一线大城市不同,曹县只是山东菏泽下辖的一个县,和省会之间暂时不通高铁,一天仅两趟绿皮火车,这里为啥成为中国汉服市场的重要“输出地”?

首先,曹县有着很好的产业基础。曹县大集镇曾是全国最大的儿童表演服饰加工基地,一件衣服从原料供应,到打版、剪裁、缝制、熨烫,再到包装、发货,都可以在这个小镇上完成。因为造富的神话不断传出,返乡创业的人越来越多,不乏本科、硕士乃至博士等各色能人。

杭州九堡一名网红主播曾说过这样一句话:“人在城乡接合部,心在巴黎时装周。”这句话对曹县人来说同样适用,如今互联网已打破了空间的隔阂,各色古装剧、微博里的汉服手稿、“同袍”们的需求,都可以分分钟给他们带来灵感。

“曹县汉服电商产业的崛起之路是十分清晰的。”菏泽市曹县电商服务中心主任兰涛说,从最初线下奔走推销的影楼服饰,到后来野蛮生长的演出服饰,再到疫情之下转向汉服电商,这个产业在一步步走向成熟。

兰涛认为,这些服饰品类产业基础大致相通,制作工序大致相似,所需的产业链和生产要素基本相同。由于这一产业带相对集中,又形成了一定的规模,生产成本、人力成本和物流成本都有了独有的优势,在市场竞争中以“白菜价”胜出,这恰恰说明了曹县汉服的竞争力所在。

“一核两翼”的曹县电商模式

在曹县电商发展过程中,当地总结为“一核两翼”模式。“一核”,即以农民为核心力量,由农户依托传统而零散的演出服饰、木制品等乡村产业进行创业和就业,“两翼”,一为以淘宝为主的电商平台,这些平台为农民提供了低门槛创业机会,并辅以各项功能和服务;二为服务型政府,党委政府因势利导,根据创业者的需要,及时补充短板,为电商从业者提供从入门到升级的各种贴心服务,助推产业集群化发展。

兰涛介绍,曹县通过建设“表演服产业集群”“中国原创汉服文化产业集群”,带动了大集镇、安蔡楼镇、阁店镇楼等服装产业从传统单一演出服饰迭代升级到汉服、古装、工装等更有竞争力、附加值更高的产品。

电商,让地处鲁西南、渴望突围的菏泽市有了一个有力抓手。据统计,菏泽市拥有47个淘宝镇,2.5万余贫困群众受益。

网络零售额和快递包裹量连续三年位列山东第一
曹县如何快速衍生电商大市场