



还原曹县

文/片 齐鲁晚报·齐鲁壹点  
记者 刘云鹤 时培磊 张锡坤

来参观的外地人明显多了  
淘宝街一早十几场直播

“外地人明显多了,光我就拉了好几拨了。”5月20日上午,行驶在前往曹县大集镇的路上,网约车司机王师傅不禁感慨,这几天来曹县的外地人明显多了,订单接个不停,他每天都要往返大集镇好几趟。

曹县火了,不仅是在线上霸屏,在线下,这里也变得越来越热闹。

大集镇是山东省唯一一个淘宝村全覆盖的乡镇,也是全国最大的表演服饰生产、加工、销售基地,占据全国70%的市场,其中光汉服就占到全国市场的1/3。临近六一儿童节,这里每天有30多万单的表演服发向全国各地。大集镇淘宝街,一早上迎来了十几拨直播。卖衣服的网店随处可见,街上行人并不多,眼下正是销售高峰,都忙着在店里打包货品。

车辆到达大集镇政府门口,刚分配完任务的镇党委副书记、镇长侯正亮连忙迎了上来,“实在不好意思,这两天来的人太多了,昨天招待了21批次。”

从2011年前后网店逐渐在当地布局,经过十年的发展,这里的互联网氛围越来越浓。这种环境也深深影响了侯正亮等政府官员。“你去跟他们交流,他们就会说今天淘宝卖得咋样,流量有多大,百姓日常拉呱也都是这些东西,他们没有精力去说家长里短,都在开店挣钱。”

据侯正亮介绍,在当地婚嫁,彩礼不是钱,而是网店。从新人的角度来讲,他们刚结婚,下一步要解决生计问题,有了这个网店,就等于有了创收的工具,“这在我们这里是普遍现象。包括结婚更多的是中式婚礼,他们用快递车当婚车,觉得很拉风。”

扎根这里的土壤,和网店老板天天接触,侯正亮感慨,“你的思维不可能不转变。”他认为,这次曹县火了,和电商密不可分,和当地人的互联网思维也有着必然的联系。

面对很多调侃的留言,曹县人和当地政府给出的回应是欢迎实地看看。最近几天,的确有越来越多的人涌向了这里。20日下午,位于e裳小镇的“博士工作站”又迎来了一批前来参观洽谈的客商。这里是返乡创业博士胡春青的办公场所,展示着各类汉服。一位负责销售的工作人员称,这几天,来参观,洽谈和直播的人一下子多了起来。“头一天我从早上8点一直忙到第二天凌晨2点多。”

忙着应对六一订单  
无暇顾及网友的热议

大集镇有1.8万家淘宝店,是全国最大的演出服生产销售基地,全镇80%的村民从事演出服饰加工及上下游行业。年轻人成为电商产业的主力军。

六一前夕,张洪征家的演出服订单爆了,为了不耽误出货,他和家人每天忙到凌晨两三点,似乎根本无暇顾及外人对曹县的热议。当地像张洪征这样的家庭还有很多,他们都奋力备战着这个节日。

张洪征是大集镇张庄村人,今年33岁,在家排行老二,还有一个哥哥和弟弟,三人都是学医的,加上妻子弟媳,家里有六个大学生。如今他们全部转行做起了电商。对外人的惊叹声,张洪征不以为然。在他印



大集镇返乡青年张洪征和妻子袁宏经营的表演服公司生意很红火。

曹县火了,四面八方的人涌向这里实地参观、考察。对于这个电商产业发达,烙有深深的互联网印记的小城来说,走红为这里的人和提供了一个更大更年轻更开放的舞台,如何利用好流量红利,给曹县带来经济效益,如何进行产业转型升级,持续火下去,成为当地人讨论最多的话题。

# “火出圈”的曹县 迎来一个更开放的舞台

## 如何利用流量红利进行产业升级,成当地热门话题

象中,村里外出打工的年轻人基本都回村创业了。

2008年,大学毕业的张洪征和弟弟放弃体面稳定的医院工作同时回村创业。那几年,是大集镇电商起步的初期,张洪征的父母也经营着两家网店,生意很一般,所以这一决定遭到了家人的强烈反对。

刚入行的几个月,张洪征他们并没有赚到什么钱,甚至还赔钱。那时店铺卖的服装都是从外面进货,质量根本没法保证。质量一差,退货的多,还要搭上邮费。赔钱不说,还影响店铺信誉。张洪征一家也经历了颇为煎熬的一段日子。

怎样才能保证演出服的质量呢?张洪征和家人商量后决定自己找厂家生产。一年以后,他们的营业额就达到了200多万元。这一年,他的哥哥看到电商的巨大潜力后,从医院辞掉工作加入其中。

2013年12月,在首届淘宝村高峰论坛上,曹县的丁楼和张庄就被认定为中国首批淘宝村。也是从这一年开始,当地政府加大了对电商产业的扶持。众多的个体户在当地政府的帮助下注册公司,开始标准化和规模化运营,张洪征家的公司也是在那时注册成立的。

“2013年之前,我们镇的商户都是散养

式的,没有规划也没有扶持。2013年之后,政府重视起来,提供了很多政策资金方面的扶持。”他说,除了帮助免费注册公司,政府还从流程、税务、培训等方面进行了帮助。

原来服装一年也就3款  
现在一季度能开发10款

曹县火了,知名度大了的同时也夹杂着不少质疑和批评的声音,其中关于演出服同质化、低端和山寨等问题饱受诟病。为了适应市场,商户们需要不断创新,张洪征就是其中之一。

他主攻的方向是服装的款式,“现在一个款式,市场持续度很短。原来衣服的款式一年也就开发3款,但是现在,一个季度就需要开发10款。”凭着不断创新以及政策的支持,2019年,他们的营业额达到了700万元。2020年因为疫情遇到了不少困难,不过凭着这么多年积累的底气和信誉,张洪征还是撑了下来。不过,还是有一部分电商没有经得住考验,在疫情中倒下。张洪征认为,这就是个大浪淘沙的过程,电商门槛虽低,但想真正做好却不简单。

侯正亮在大集镇当了近6年的镇长,他是当地电商产业的亲历者,也是引导过程

的一个参与者。对于低端和山寨的问题,他坦言,在当地表演服加工销售过程中的确存在过。在2013年前,当地做电商的都是些小的个体户。当时市场对演出服的需求越来越多,但对质量的要求相对不高。2013年之后,大集镇网店就呈现出了星火燎原之势,铺天盖地都在做。特别是在2015年左右,出现了同质化竞争,问题也就越来越多地暴露出来。

针对这些问题,政府部门和商家也都在思考,并开始着手引导解决问题。“引导大家注册商标,不再去山寨别人的,注重原创,我们也出台了一些政策,对这些原创企业进行鼓励,到了2017年以后,每家做的服饰都有自己的商标,不再山寨别人了。”侯正亮说,当地还成立了协会,出台了标准和规范,避免同质化竞争。

在侯正亮看来,随着我们文化自信的提升,汉服和表演服的市场将越来越大,“我们也只是一个起步,还远远没有达到饱和。”如何对产业进行转型升级,让当地电商产业长火下去,侯正亮也在思考,他们目前更希望在质量上下功夫。“这个不仅仅是视觉上,穿上体验也要好。”借着这次曹县出圈,侯正亮表示要修好内功。“我们希望把提档升级做上去,质量做上去,信誉做上去。”

# “醉”爱护驾,结婚领证日最特别的记忆

比翼齐双飞,两情恩爱浓;送君临喜门,领取红福本。

昨天(5月20日)是情侣们的专属幸福日,更是结婚的好日子。虽然正值上班日星期四,但全国各地民政局排队领证的新人很多,成了情侣们秀恩爱的现场,新人于昨天喜结连理。在这个特别的日子里,我们一起见证美好,感受幸福,拾得最珍贵的记忆。

我们结婚啦  
惊喜收到最有仪式感祝福

520当天,在临沂市民政局门口,一辆贴有“我们结婚啦!”“醉”爱

护驾”的婚车驶来,只见新人手捧着鲜花,甜蜜的奔向婚姻登记处。随后领到结婚证的新人们收到了来自泸州老窖头曲的喜酒礼包祝福,新郎官王先生兴奋地讲道:“领证前我一直在想怎样最有仪式感,非常惊喜收到了来自泸州老窖头曲给我们这样充满仪式感的新婚第一份大礼!”王先生的妻子也幸福地说道:“今天很开心,终于和心爱的人在一起了!这是人生里值得纪念的时刻,这样的仪式感让我终生难忘,感谢泸州老窖头曲的活动。”在民政局婚姻登记处现场派送礼品,促销产品的商家并不少

见,而婚车护驾,礼包相迎,却是难得一见。我们随即询问了现场的泸州老窖工作人员刘先生,他说:“民政局送祝福是我们推出的创新公益活动之一,已经坚持做了8年,每年我们都会在全国上百家民政局举办这个活动,而此次更是全新升级,用专属婚车为新人们护驾,并且为参加本次护驾公益活动新人新婚宴席免费送酒,希望在这个特殊的日子里,能为新人带来最美好的记忆。”

“我们结婚啦”是泸州老窖头曲坚持了8年的大型品牌公益IP。在活动最初的那两年,形式还比较

单一,仅仅是为新人回馈喜酒。后来泸州老窖头曲逐步将形式越玩越丰富,加入了各种线上线下的互动形式,微信、抖音等也融入其中,在年轻结婚群体中圈了一大波粉,范围也越来越广,逐渐成了全国性公益活动,让数以万计的新婚群体感受到了来自泸州老窖头曲献上独特的美好与幸福。

创新走心  
泸州老窖头曲一直在践行

当今市场竞争激烈,各种创新营销整合手段层出不穷,各路商家都想分得一杯羹。而事实上,创新



的活动方式和走心的活动过程,才能得到市场的认同。就拿泸州老窖头曲来说:持之以恒的以我们结婚吧为主题开展系列公益活动,通过走心的活动内容得到大家的一致认同,其次精准服务消费群体——结婚新人,流量源头正是来自民政局婚姻登记处;而后用创新、公益的形式,让泸州老窖头曲成为连接品牌与消费者的纽带。