

我们的2021 跨年特别报道



爆红之后不再平静 明星曹县悄然改变

出圈这一年,当地电商产业越来越有名气



2021年对于曹县来说是出圈的一年。最火的时候,曹县的大集镇一天来了20多拨媒体。大家都很想搞清楚,为什么一个县城会火,为什么是曹县。不少媒体在实地走访了当地的淘宝村镇,了解了当地的产业结构,看到了曹县的“家底”后,感慨曹县走红有偶然因素,也是必然的结果。大半年过去后,曹县回归平静,但出圈的效应仍然潜移默化地影响着这里。对于不少当地人来说,他们因为曹县出圈也度过了不平凡的一年。

►曹县的短视频直播带货在2021年发展很快,甚至引来外地招商团队。

齐鲁晚报·齐鲁壹点 记者 时培磊 张锡坤

农特产品也要出圈

2021年5月,和曹县一起出圈的,还有当地的电商产业。曹县电商服务中心主任张龙飞对此感触颇深,他正是在曹县出圈时走马上任的。在曹县工作了多年,他还从来没接触过这么多媒体。“据不完全统计,有60多家媒体到曹县进行过大小口径的题材挖掘。”

“曹县出圈,对于我们当地官员来说,说实话一开始是不适应的,随着媒体越来越深入报道,我们发现这是一个流量的红利。”张龙飞说,媒体的轮番“轰炸”,让他们看到了当地电商发展的产能优势,“使我们增加了自信。”

曹县电商起源于草根创业,2009年,大集镇丁楼村村民迈出了第一步。通过亲属带动和后来的政府引导规范,当地电商飞速发展。到了2013年,第一届淘宝村高峰论坛在浙江召开时,全国评出的20个淘宝村中,曹县就占了两个。经过十多年的发展,曹县的淘宝村发展到了168个,淘宝镇19个,分别占全省的1/5和1/10,形成了演出服、汉服、木制品和农特产品电商产业集群。

天猫店铺的迁回印证了当地电商产业发展水平的提升。2015年前后,对于曹县人来说,天猫店



2021年,范群英的馒头店扩展成一个加工厂。



做火烧、卷饼的陈丽想在2022年边做饼边直播。



位于曹县大集镇的一家汉服展厅。



2021年12月26日,首班高铁列车到达庄寨。齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 时培磊 张锡坤 都亚男 摄

是当地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。

2021年5月8日,直播基地开业正好赶上曹县爆发。直播间也都打上曹县标签,赶上了一波流量红利,据有爱云仓创始人李宇雷介绍,半年多时间过去,这里发生了明显变化。从一开始的一个人都没有,到第一个月招了二三十名主播,每个月直播基地都会有许多新人加入,现在基地云仓已经建有160多名主播,峰值时能有六七十名主播同时在线。

在这里,主播不用操心进货。所有货品均由云仓去对接买主。经过7个月的发展,云仓积累了大量外界资源,有很多品牌主动找上门,产品品类更加丰富。此外,云仓还引进了当地的农副产品以及汉服等。

随着有爱云仓经营管理越来越规范成熟,规模越来越大,有很多外地考察团来到云仓,想了解和学习他们的运营模式。“曹县出圈这个事,对我们的推广作用也很大,我们对来考察的人也做了一个调查,发现有三成的人是通过刷到曹县认识了我们,过来实地考察看一看。”

最火的时候,李宇雷每天都要接待二十多人。前几天,河南鹤壁政府部门来到这里招商,沟通后李宇雷才知道,招商团队是通过短视频平台了解到曹县电商做得特别好,并且这里的电商有一

定的可复制性。“像我们这种模式,其实不需要当地的产业基础就能干起来,操作的门槛不高。很多地方想发展电商,又没有相关的产业和经验,都可以借鉴。”

在双方沟通过程中,有一个细节让李宇雷非常感慨。“他们说以前招商引资都是去大城市,比如北上广深,这还是第一次来县城招商,可见曹县的电商产业还是非常有优势的。”

2016年,范群英返乡回家继续做馒头。大集镇到处都是做电商的,四五年后,范群英就想,要是能通过网络卖到全国就好了。“那时候搜过,网上没有,不知道咋往前走。”2019年前后,他又在电商平台搜了一下,突然出现馒头了,“我就开始着手做这个事了。”

从夫妻馒头店到加工厂

做了一辈子馒头,44岁的范群英说,他从来没像2021年这么“折腾”过。当齐鲁晚报·齐鲁壹点记者再次来到他的馒头店,这里发生了巨大变化:曾经的馒头店成了一个加工厂。范群英站在加工厂指着其中一个车间说,2021年5月曹县出圈时,有很多媒体来到他的馒头店,当时大家看到的

生产、加工、包装流程,都在这个不到200平米的加工车间。现在,他的小店已经扩展成了一个一千多平米的加工厂。

范群英从17岁就开始做馒头。每天起早贪黑,特别累,迫于生活的无奈,他才选择了这一行。那时他打死也想不到会把自己的馒头卖向全国。他曾在外面漂泊城招商,可见曹县的电商产业还是非常有优势的。”

说起这件事,陈丽很自豪,她说自己从来不怯镜头,喜欢表演,围观的人越多越好。她和丈夫经常俩人搭戏,自导自演拍些短视频。“你看我的作品,谁也没有我拍得好,那个动作,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,后来在她媳妇的“逼迫”下,经历了几次早上还在被窝就被拉起来拍段子的事之后,他也在喜欢和放开了。两人配合拍的段子也能收到上千人点赞。

被媒体报道后,两人琢磨着做直播,但最近生意好了,两口子累得够呛,每天早起晚归,连拍段子的时间都没有了,陈丽已经半个月都没更新短视频了。对此,陈丽有点愧疚,她和丈夫商量着,2022年边做饼边直播,“再累也得把直播搭起来”。

范群英想在这个年纪再折腾

一下,他知道,要想长远做下去,就必须把规模做大,这样才能有资质跟人家谈合作,走进商超、社区等。想清楚了,范群英一头扎了进去。经过半年时间,2021年12月,新的加工车间终于建成。在生产车间,他的生产线从原来的一条变成了四条,相当于可以日产馒头近10万个。“我们现在正忙着办生产许可证,争取尽快投产,赶上春节这一波旺季。”

说起对未来的顾虑,范群英并不担心馒头卖不出去,反而担心这四条生产线不够用。“现在销路根本不愁,我们有资质了后,可以有更多渠道。”

再累也要坚持做直播

在曹县大集镇中心商业街区,做火烧、卷饼的陈丽和丈夫比以前更忙了。两人自从跟着曹县一起出圈后,来他们小摊的顾客也多了起来。

两口口在这里出摊已经五六年了,他们从没想到自己也能上一回新闻。2021年5月,各媒体涌向曹县大集镇,把焦点对准了表演服、汉服等电商产业,喜欢表现自己的陈丽很想自己也能站在镜头前。在一天上午,她等来

了机会。当媒体的镜头拍摄曹县闹市时,46岁的陈丽热情招起了手,拉记者聊了起来。有关他们的报道不久发了出来,陈丽和丈夫边摆摊边做直播的事也传播开了,不少人知道了他们的网名“火烧夫妻”。

武超是众多来庄寨的生意人之一。每年都有无数个来自全国各地以及海外的武超涌进庄寨,他们来这的目的只有一个——寻找木制品供应商,90%的日本棺木都产自曹县,庄寨350立方米的年木材加工量,占据了曹县木材加工业的半壁江山。这个占地145平方公里的小镇,遍布着大大小小2000余家木材加工厂,每年为曹县创造几个亿的税收,占曹县税收的近三成。庄寨镇政府预计2021年完成税收5亿元,实现地方财政收入3亿元。

在庄寨2021年的5亿元税收里,邹楠预估他能贡献1000万元。庄寨高铁站向东沿国道3公里处就是邹刚刚从父亲手里接手两年的木材加工厂,说到高铁站邹楠就眉开眼笑,“镇上(的工厂)应该没有比我离得更近的。”邹楠工厂的产品主要销往欧洲、美国、澳洲,疫情前海外客户每年都会来考察一次,先飞到广州,深圳,再转机到郑州机场,邹楠驱车来回接送客户要用4个小时。

未来鲁南高铁庄寨-兰考段开通,邹楠直接可以在庄寨站接到他的客户,“你知道有多近吗?一个红绿灯就到,来回10分钟。疫情结束后,国外客户再来考察,一定会对庄寨的变化有很大的感触。”邹楠说。

除了客户来访,对于庄寨大大小小的企业来讲,高铁开通前,外出寻找货源、开发客户、考察市场,无一不考验着他们。邹楠在浙江有6家驱车来回接送客户要用4个小时。

未来鲁南高铁庄寨-兰考段开通,邹楠直接可以在庄寨站接到他的客户,“你知道有多近吗?一个红绿灯就到,来回10分钟。疫情结束后,国外客户再来考察,一定会对庄寨的变化有很大的感触。”邹楠说。

除了客户来访,对于庄寨大大小小的企业来讲,高铁开通前,外出寻找货源、开发客户、考察市场,无一不考验着他们。邹楠在浙江有6家驱车来回接送客户要用4个小时。

因高铁而兴奋的庄寨

在庄寨这座鲁豫交界处新建的小镇高铁站,高铁来得不是最早的。比高铁来得更早的是,站前马路两边早已停满的“老头乐”,广场上照看儿童戏耍的老人,趴在大厅外落地窗上朝里扫视的周边村民,以及厅内座椅上等待首班车的乘客。

比原定计划晚到1分钟,2021年12月26日15点10分,第一班抵达庄寨的高铁列车到了。

从出站闸机口开始,武超的电话便一通一通地响了起来,都是武超要去考察的庄寨工厂打来的,工厂派来的司机一遍又一遍确认他的位置。

随着人流,武超从单向旋转门挤了出来,接他的司机也已在站外等候。

林立的木材加工厂

武超是众多来庄寨的生意人之一。每年都有无数个来自全国各地以及海外的武超涌进庄寨,他们来这的目的只有一个——寻找木制品供应商,90%的日本棺木都产自曹县,庄寨350立方米的年木材加工量,占据了曹县木材加工业的半壁江山。这个占地145平方公里的小镇,遍布着大大小小2000余家木材加工厂,每年为曹县创造几个亿的税收,占曹县税收的近三成。庄寨镇政府预计2021年完成税收5亿元,实现地方财政收入3亿元。

在庄寨2021年的5亿元税收里,邹楠预估他能贡献1000万元。庄寨高铁站向东沿国道3公里处就是邹刚刚从父亲手里接手两年的木材加工厂,说到高铁站邹楠就眉开眼笑,“镇上(的工厂)应该没有比我离得更近的。”邹楠工厂的产品主要销往欧洲、美国、澳洲,疫情前海外客户每年都会来考察一次,先飞到广州,深圳,再转机到郑州机场,邹楠驱车来回接送客户要用4个小时。

未来鲁南高铁庄寨-兰考段开通,邹楠直接可以在庄寨站接到他的客户,“你知道有多近吗?一个红绿灯就到,来回10分钟。疫情结束后,国外客户再来考察,一定会对庄寨的变化有很大的感触。”邹楠说。

除了客户来访,对于庄寨大大小小的企业来讲,高铁开通前,外出寻找货源、开发客户、考察市场,无一不考验着他们。邹楠在浙江有6家驱车来回接送客户要用4个小时。

未来鲁南高铁庄寨-兰考段开通,邹楠直接可以在庄寨站接到他的客户,“你知道有多近吗?一个红绿灯就到,来回10分钟。疫情结束后,国外客户再来考察,一定会对庄寨的变化有很大的感触。”邹楠说。

除了客户来访,对于庄寨大大小小的企业来讲,高铁开通前,外出寻找货源、开发客户、考察市场,无一不考验着他们。邹楠在浙江有6家驱车来回接送客户要用4个小时。

曹县迎来第一班高铁

『宇宙中心』再迎利好,能否搭上快车成共识

的客户群体。然而热闹之余,孙庄村党总支第一书记孙康佳收到的反馈却是“什么也看不到”。大集镇是全国排名第二的“超大型淘宝村集群”,当地生产的汉服、演出服饰均是通过线上销售,对于前来大集镇的外地游客而言,线下并没有可供观看的展厅。近半年大集镇上新开的展厅,汇聚镇上多家汉服样衣,集中资源展出。孙康佳认为,“鲁南高铁的开通,方便了来实地考察的客户,现在不只是线上,大集镇的实体经济也会被带动起来。”

潜在的问题又上心头

高铁来了,羁绊曹县发展的交通这一显著问题得到了改善,但“褪下葫芦起来瓢”,潜在的问题仍旧萦绕在庄寨镇和大集镇的“心头”上。

大集镇庞大的电商规模吸引着众多外地人入驻,孙康佳参加的大集镇孙庄篮球队就有很多来此发展的河南、福建、广西等外省人,孙庄的沿街房也多数租给了这些外地人,这或许是曹县大集镇产业兴旺的一个强有力的佐证。在产业化链条日益成熟的同时,从事汉服生意多年的孙康佳也指出了当下大集镇电商经济的痛点——行业发展正在淘汰一批人。

在2014年,当时孙庄有些五六十岁的人还能做淘宝店,有着不错的收入。但随着淘宝平台规则越来越复杂化,操作系统日益精细化,电商平台选择的多元化以及营销方法的大变动,这批年长的人因为不能够很快适应变化,在近两年迅速被行业淘汰。

打造原创品牌,迈入高端市场正是大集镇汉服产业集群的发力方向,然而研发一套原创的汉服样衣,设计成本要在两三万元,做工、面料的提升也费用不菲。大量的投入势必会使得店铺利润相对减少,这样做值得吗?抛出这个问题时,孙康佳没有犹疑,“肯定会影响利润,但没有投入就没有产出。”

孙康佳预测,跨境电商是一个行业趋势,也是未来大集镇淘宝店的转型方向。2020年4月,山东省首家县域亚马逊跨境电商运营中心落户曹县,阿里巴巴国际站的人每半个月就到孙庄培训一次,然而真正转型做起跨境生意的屈指可数。亚马逊等跨境电商平台投资门槛普遍高于淘宝,一个店铺初期建设需要几万元费用,而像淘宝这类的内销平台初期仅需要1000元保证金。文化差异也是阻碍转型的一个因素,但没有太多人参与做跨境的直接原因,便是前期屈指可数的人没有得到很大的效益回报,按照孙康佳的话来讲就是,“村里人还没看到做这个的人一年买上车,买上房的。”

其实,庄寨镇也是个淘宝镇。不仅有木材加工厂等大型制造企业,还有像邹庄、丁寨等专门做小工艺品的淘宝村。相较于庄寨镇上木材加工厂的成品几乎都是通过整车发货或火车运输,庄寨镇一直有着类似于临沂市的大型物流集散基地。在物流方面,丁寨等村落的淘宝店更不能有更好的选择,运输成本也一直未能下减。企业的强烈需求,促使庄寨镇政府规划建设管理局把庄寨物流园的建设提上日程,而这座规划中的物流园就在庄寨高铁站东南方向1公里处,计划占地500亩,物流园目前已经征收200亩土地。这座物流园虽然还未成型,但是庄寨的企业却都已经知晓。张国亮也是很早就知道了,物流园不光是小件物流集散基地,“如果未来物流园整车发货价格比我们现在的要低,一定会先考虑用物流园的车。”

张国亮任职的茂盛木业就在庄寨南部的工业产业园,担任副总经理的张国亮管理着很多来自河南以及南方省份的技术人员,“鲁南高铁开通后,会更容易吸引专业技术人员来到庄寨。”

庄寨镇不是唯一的受益者。远在68公里外的大集镇,作为曹县的另一经济支柱——表演服、汉服产业集群的中心点,在2021年初“北上广曹”袭来后,不得不面临着一大难题,而鲁南高铁的开通帮助大集镇找到了答案。

“北上广曹”“曹县666”等热梗吸引了大量怀揣好奇心的人群涌入大集镇,这其中不乏前来考察汉服

