

“六一”前演出服单日发货75万件 汉服一季度卖出10.38亿元 曹县服饰如何将流量变成“留量”

文/片 记者 刘云鹤 张锡坤

“六一”演出服卖爆单 汉服一季度同比增长60%

“今年‘六一’前夕，我们的演出服直接卖爆了。”曹县大集镇丁楼村党支部书记任庆生说，从今年4月10日前后，演出服开始进入销售旺季，平均一天能卖到七八千套，5月上旬就已经出现了断码断货的情况。5月30日，记者来到菏泽曹县大集镇丁楼村时，任庆生正在自家仓库清点库存。仓库中，货架上的演出服几乎已经销售一空。他介绍，他家今年的演出服销售量跟往年同期相比订单增长了30%-40%，创下近些年来的历史新高。

曹县大集镇是全国最大的演出服生产基地，对演出服商家来说，“六一”就相当于他们的双十一。“我们预测今年会卖得比较好，所以提前备了不少货，但没想到火爆程度超出了想象。”任庆生介绍，今年“六一”前夕，演出服的火爆程度可以用“夸张”来形容，他举了个例子：村里很多商家在卖断货后直接将服装下架了，有的甚至关了店铺。

今年，曹县卖爆的不仅是演出服，随着全国旅游市场的强劲复苏，汉服成为各类旅游节会上不可或缺的文化元素。这对于这个占据全国汉服市场三分之一份额的曹县，是难得的机遇。

位于大集镇的曹县前卫汉唐服饰一楼展厅，展示着各种款式的汉服，展厅内前来选购的顾客络绎不绝。“仅5月份，我们的汉服销售额就达到了200多万元，很多周边景区的人等不及线上，直接来曹县抢购，有的甚至直接把模特身上的样衣给拿走了。”曹县前卫汉唐服饰负责人杨巍说。曹县辰泰服饰总经理孟晓霞告诉记者，现在产品真可谓供不应求，有的客户为了尽快拿到产品直接来曹县蹲点，一待就是好几天。

井喷式的订单也让上游企业嗅到了商机，一些印花企业新投入了数码印花设备，让生产效率成倍增长。花王印花企业负责人陈继超告诉记者，企业今年上新了7台数码印花机，生产效率从原来的日产2万米提高到日产4万米。4万米印花布料是什么概念？他算了一笔账：相当于一天生一万套汉服。

“提升的不仅是效率，消费者追求汉服的飘逸感，原来的绣花工艺比较重，飘逸感不足，印花工艺基本上不占用面料的重量，而且花色可以多样化，更受消费者欢迎。”他说。

数据显示，仅2023年第一季度，曹县汉服的订单量同比增加60%以上。销售额达到了10.38亿元，创历史新高。

刮起原创风 月薪2万请设计师

今年“六一”前夕，任庆生家的一款原创演出服——钉珠小红裙从100多种产品中强势突围，卖出30万套的好成绩。这也让



如今曹县汉服越来越重视原创和设计。

2021年5月，曹县因为一段魔性喊麦的短视频火爆网络。这座鲁西南小城被调侃为“宇宙中心”“北上广曹”等。那次走红让越来越多的人熟知，曹县不只是一个梗，是真的有料：全国最大的演出服产业集群、全国最大的汉服生产基地。

2023年5月，曹县因为演出服、汉服订单井喷再次成为关注焦点。曹县电商物流中心的数据显示，受“六一”儿童节演出服卖爆的影响，发件量激增，高峰时发件量单日能达到75万件（不含顺丰和邮政的数据）。

时隔两年，曹县是如何利用好流量红利发展特色产业，如何进行产业转型升级的？“六一”前夕，齐鲁晚报·齐鲁壹点“高质量发展强县行”采访团走进曹县，揭秘网红城市如何将流量转变成“留下的量”。

任庆生更加坚定了走原创路子的步伐。

由于演出服市场的同质化竞争激烈，任庆生意识到，如果不提高产品质量，路只会越走越窄，所以最近几年，公司每年都会推出两到三款原创产品。

杨巍也表示，在今年的儿童表演服中，公司设计的一款需要刺绣的儿童汉服颇受欢迎，可见消费者对花纹样式和质量的需求也有所提高。

市场需求倒逼产业不断进行提档升级。原来，曹县的演出服、汉服因为质量差、抄袭仿造等问题一直饱受诟病。

杨巍坦言，以前都是家庭式的小作坊，生产粗犷，抄袭和仿造比较多，也没有质量把关，短期看可能影响不大，但是时间一长，就很容易被市场淘汰。他回忆了一次因为质量差被退单的经历，当时是一批6000多套的演出服外贸订单，到货之后，客户觉得有线头，针脚大小不一，标的位置也不满意，于是直接将订单退了回来。那次退单，让他们损失了十几万元，客户也丢了。

从那次之后，杨巍吸取了教训，认识到了品质的重要性，这几年已经慢慢从家庭作坊转为公司化运营，“原来工厂送衣服过来，我们就是点个数基本不看。现在不但要抽检，还会专门派人去工厂全程跟单”。

现在消费者对服饰的设计要求越来越高，尤其是汉服，为了满足消费者的新需求，曹县不少商家不惜花重金聘请设计师。“我们公司从广东挖来的设计

师，他们的年薪平均下来一个月两万元。”陈继超说。

曹县服饰产业的品质和品牌问题一直是发展的短板，这几年为了弥补短板曹县做了不少努力。今年，曹县与山东省服装设计协会、浙江理工大学服装学院、山东工艺美术学院签订了战略合作协议，将进一步推动曹县服饰产业品牌化、高端化、国际化。

不让一家企业掉队 一场误会窥见营商环境

订单的井喷，再次见证了曹县电商势不可挡的发展势头。产业发展的背后，离不开政府的高度重视以及超高的服务意识。

“是不是哪家印花厂倒闭了？”上个月，曹县电商办主任张龙飞在路过孙老家镇时偶遇了一辆运输车，车上载的是一台用于制作服饰布料的印花机。在运输车前，还有一辆外地车牌的小轿车引路。因为这是他近期第三次遇到相似情况，张龙飞差点以为“大事不妙”。

“他们遇到了什么困难？是不是政府的服务没做到位？”张龙飞赶紧摆手拦停了引路车。经过了解得知，原来老板就是孙老家镇人，专门从事汉服、演出服的生产加工。大集镇一些大的商家机器迭代升级，老板瞅准机会进行了抢购。

虽然这是一场误会，但张龙飞并没有就此“罢手”。他很快拨打了孙老家镇电商办主任的电话，核实了老板的身份后交代该镇电商办主任继续关注这家企业是否还缺机器，需要政府提供什么样的服务。不过张龙飞没想到，他上午刚打的电话，下午该镇电商办的主任就过去了解情况了。“如果哪家电商相关企业不干了，在曹县千万家电商企业规模中似乎激不起什么浪花，但却能体现出产业在流失和政府服务不到位。”张龙飞说，作为政府方面，我们不能让一家企业掉队。

有这种营商环境的保驾护航，曹县电商的全产业链都在迸发出活力。数据显示，今年，曹县新开业的布料印花门店就有50多家。服装加工企业新增24家，裁剪缝纫设备新增350台，高档印花机



“六一”前演出服单日发货75万件。

器新增34台，绣花企业新增9家，绣花机器新增82台。1—4月份，曹县网络零售额达79.29亿元，其中服饰类网络零售额近40亿元。

线下体验店遍地开花 紧抓流量驶上新赛道

2021年，曹县作为“宇宙中心”出圈，一同出圈的还有演出服、汉服等产业。被流量席卷，如何让流量变成“留下的量”一直是当地人思考的问题。如今两年过去了，这波流量已经在无形中助推着产业更快发展，甚至催生出越来越多的新业态。

走在大集镇街头就会发现，汉服、演出服的线下体验店已经遍地开花，前去试装的顾客也是络绎不绝。而在2021年以前，这样的线下体验店全县范围内都寥寥无几。

大集镇党委书记李涛介绍，今年，大集镇的汉服线下体验店从原来的10家骤增至70多家。今年尤其是汉服，不仅是线上火爆，线下也是同样火爆，来自全国各地的买家到大集镇采购汉服，有的店单日销售额就超过了10万元。

这种现象在张龙飞看来，是曹县顺应消费者对网红城市的探索欲、体验欲的表现，“曹县成为网红城市后，我们也一直在鼓励电商生产企业，特别是汉服生产企业要满足消费者线下体验的多元化需求，借助流量把流量转换成‘留下的量’。”

运用互联网流量壮大特色产业，其实曹县早已奔跑在新赛道上。近几年，曹县已经逐渐从传统电商向直播电商转变。张龙飞说，下一步曹县将坚定不移推进电商产业扩容提质，着力擦亮网红城市品牌。特别是在“氛围”上下功夫，要利用直播赋能的优势，围绕曹县特色产业，培育更多的网红主播和带货主播，推动农村电商跨行业、跨领域、裂变式发展。

安丘市举行全民禁毒 宣传月启动仪式

为进一步做好毒品预防教育宣传，6月3日上午，安丘市禁毒委在青云山广场举行全民禁毒宣传月启动仪式。安丘市委副书记、市长、市禁毒委主任乔日升等领导出席仪式。活动中，禁毒委相关领导讲话，参加人员依次在禁毒签名墙签名，禁毒办发放宣传折页与禁毒T恤，最后骑行队绕城骑行，引导更多的群众参与禁毒宣传，增强拒毒、防毒意识。禁毒委成员单位负责人及各界群众代表500余人参加仪式。（韩树志）

安丘市教体局举行 虎门硝烟有知识奖问答

为进一步传承和弘扬禁毒先驱林则徐的虎门硝烟精神，增强学生的拒毒爱国意识，6月3日，虎门硝烟184年纪念日来临之际，安丘市教体局组织中小学生举行“铭记历史，拒绝毒品”有奖问答，引导学生更深刻地了解毒品带给中国人民的危害与屈辱，增强自觉参与禁毒斗争的行动自觉。（韩树志）