

# 一部手机一群村民，拍出3亿播放量微短剧

小村庄火出圈，带动乡村旅游发展还带来真金白银的投资



“俺就是个农民，别人这个年纪都是在家里带孩子，我就想闯一闯，跟着年轻人一起演戏，感觉很好。”青岛西海岸新区珠海街道北梁家庄的夜晚格外安静，64岁的赵美霞在屋子里翻阅着剧本，这是她第五次出演北梁家庄自编自导自拍自演的微短剧。而像赵美霞这样的“非主流”村民还有一群人。

当网络助农的春风吹遍乡野，这群从未接触过演戏的村民，竟以“入股”微短剧的方式闯进了新天地，用一部手机拍出了破3亿流量的“爆款”作品。

杨雪 徐润杰 青岛报道

## 一部手机带来3.7亿流量

2025年8月，青岛西海岸新区珠海街道北梁家庄首部微短剧《花开石上》正式开拍，一群从来没有接触过演戏的村民，在专业传媒公司导演丁召廷的带领下，15天时间用一部手机，拍出118集的微短剧故事。作品上线短视频平台后，迅速拿下3.7亿播放量，出圈走红。随后，北梁家庄“趁热打铁”，又相继拍摄了《风雨暖春》《山坳里的暖阳》等微短剧，每部播放量均过亿。至此，这个看似普通的小村庄彻底出圈。

2020年，丁召廷还在建材行业摸爬滚打，因为公司的原因，他第一次接触到互联网营销。“最开始学的其实是自媒体，怎么拍怎么剪。后来这个行业没去做，反而跨界到了微短剧行业。”丁召廷说，一开始他在自己老家的村子试水微短剧，但由于村里缺乏一个可以推广的农产品，后续考察北梁家庄时，和村党支部书记张伟一拍即合。“当时考察过后，我和张书记就达成了统一想法，要通过微短剧打造IP，把村里的特产卖出去。”

随后，丁召廷和村民们一起开启了探索之路。演员没有拍摄经验，就一遍一遍拍摄尝试；没有拍摄场景，就把村里20世纪70年代的老房子简单修缮后搭建场景；没有道具，就亲自采购年代戏服装。

走进北梁家庄的拍摄小屋，怀旧年代感扑面而来。老式双卡录音机、军绿色暖壶、黑白电视机，仿佛带人穿越回几十年前的农村时光。而在演员选拔上，丁召廷并没有选择能加快拍摄进度的专业演员。在他看来，这些从田野里走出来的农村演员更加“接地气”。

## 村子火了，游客投资都来了

当下，网络助农成为新媒体迅速发展的新趋势。村民们从田间走向直播间，各村党支部书记也纷纷化身主播直播带货。北梁家庄物产丰富，樱桃、红薯等农产品都是当地特产。“就是为了带动村里发

展。”谈起拍摄农村微短剧的初心，张伟说，他希望通过网络把村里的农产品特产销售出去，带动乡村振兴，带领村民致富。他并没有选择直接直播带货，而是选择“流量先行”。“微短剧火了，带火了村民演员的个人IP，也把北梁家庄带火了，流量有了，我们直播带货就事半功倍了。”张伟说。

而正如张伟和丁召廷设想的，微短剧爆火后，不仅带动了乡村旅游的发展，“最多的时候一天来了200名游客”。大流量也让投资商注意到这样一个小村庄，并为村子带来了真金白银的投资。

一次偶然的机会，丁新强在网上刷到了北梁家庄拍摄的微短剧。丁新强从胶南农村走出去，历经数十载商海沉浮，始终心系家乡，渴望为故土贡献一份力量。“当时看微短剧，感受到这里的经商环境很不错，加上国家推广乡村振兴，就过来和张书记谈了谈看有没有合作空间。”

就是这次交谈，为北梁家庄带来了出圈后的首笔投资。不到一周的时间，丁新强就与张伟敲定了首个合作项目——红薯粉条加工厂。而在持续的交流中，丁新强发现小村庄蕴含着“大能量”，陆续敲定了红薯茶、地瓜干、宠物食品、文旅项目等共5个合作项目，投资金额也从最初的200万元加码至1000万元。

## 乡村发展“连招”安排上

微短剧引流，不仅带来了小村



北梁家庄村民自编自导自演的首部微短剧《花开石上》播放量破3亿。

1月6日，贵州茅台2026年丙午马年生肖酒(以下简称：2026年生肖茅台)正式开售，“i茅台”App显示，开售后不到一分钟即售罄。二级市场上也已出现显著溢价，1899元/瓶的马年生肖茅台经典款在得物、闲鱼等线上平台成交价上涨至1950元—2499元/瓶不等。

记者 管悦 济南报道

## 开售即热炒 一瓶涨超四百元

“新一批马年生肖茅台还没到货，得再等两天。”1月8日，济南历城区一家酒行柜台前，老板于先生一边整理货架，一边向几位顾客说道。

2026年生肖茅台包含经典版、珍享版与礼盒装三款规格，官方零售价分别为1899元/瓶、2499元/瓶、3789元/盒，目前仅限线上渠道购买，线下经销商尚未开始铺货。

“我们自己在线上也没抢到。”于先生介绍，春节临近，白酒市场进入传统销售旺季，叠加生肖茅台一贯的市场热度与收藏属性，2026年马茅价格一路上涨，“以1899元/瓶的经典款为例，目前市场行情已经涨到每瓶2300元”。

“不少顾客是出于赠礼、收藏，或是订婚、新生儿等宴席需要。”历下区一家酒行老板夏女士表示，预订的消费者多为“硬需求”群体，“官方价1899元/瓶的经典款卖到2500元/瓶；定价2499元/瓶的另一版本，则已涨至3000元/瓶以上。”

与此同时，2026年马年生肖茅台在二级市场上也已出现显著溢价。1月8日，“得物”App显示，2026年马年生肖茅台经典版成交价涨至2499元/瓶，溢价600元；珍享版成交价涨至最高6899元/瓶，溢价4400元；礼盒装价格涨至5899元/盒。在闲鱼平台，不少消费者将自己在“i茅台”App购买的2026年马年生肖茅台加价出售，其1899元/瓶的经典版上涨至1950元—2299元/瓶不等。

不过，业内人士肖先生认为，在白酒市场整体行情下跌的当下，生肖茅台也正在脱离投资和金融属性，难

以产生持久热度，“预计春节过后，价格将进一步下调”。

## 飞天茅台 价格趋于理性

随着53度500毫升装飞天茅台在“i茅台”App上常态化开售，市场热度也持续高涨。

自1月1日起，贵州茅台通过“i茅台”App以1499元/瓶的指导价投放飞天茅台。1月3日，“i茅台”发布消息称，元旦假期内，超10万名用户购买到自己心仪的产品，同时宣布调整购买政策，自1月4日至春节前，每人每日可购买的飞天茅台(2026)最大数量从12瓶下调为6瓶。

不过，与线上平台火爆销售形成对比的是，飞天茅台在二级市场的价格趋于理性。

根据“今日酒价”披露的批发参考价显示，1月8日，2025年飞天茅台原箱、散瓶价格分别为1535元/瓶、1530元/瓶，相比前一日均下跌10元。

“飞天茅台价格最近一直维持在1550元—1600元/瓶之间。”历下区一酒商王先生表示，“i茅台”刚开始放货的时候，飞天茅台单价降到了1500元/瓶，但随着抢购难度

增加，不少有需求的消费者重新转为线下购买，价格也随之回弹。

在王先生印象中，去年同期，飞天茅台价格还稳定在2400元/瓶。其表示，在价格尚未完全企稳的情况下，酒商们目前仍以高频、小批量的滚动补货为主，“不少抢到货的消费者，加价三五十元就卖，价格短期不会有太大涨幅”。

当日，记者在济南市场了解到，当前飞天茅台原箱与散瓶售价均在1550元—1650元/瓶间。不少酒商表示，春节临近，价格可能小幅上涨，非急需的消费者可继续观望。

## 马年生肖茅台连日「上涨，溢价超两成

## 济南市场价格一路上涨，溢价超两成