

廿年不忘，爱有回响

第20届三月三千佛山相亲大会报名正式启动

记者 陈朕 赵长春 济南报道

廿年不忘，爱有回响！
由山东数字文化集团指导、齐鲁晚报·齐鲁壹点主办的第20届三月三千佛山相亲大会报名开始啦！
二十届深耕婚恋，二十年品牌积淀。自2006年至今，由齐鲁晚报·齐鲁壹点主办的千佛山相亲大会已成功举办19届，规模大、公益性强、结缘率高，深受市民青睐。近年来，千佛山相亲大会依托先进技术不断迭代升级，丰富线上线下产品体系。2023年，千佛山相亲大会依托“壹点动心”小程序打造嘉宾线上个人主页，实现嘉

宾信息一人一码；2024年，千佛山相亲大会被列入“泉在济南过五一”系列活动，创新推出“鹊桥座·元宇宙数字交友空间”；2025年千佛山相亲大会先后推出“AI立方”智能体、AI微短剧、数字交友小游戏和数字脱单秘籍4款数字交友产品，备受广大青年用户喜爱，共享科技赋能带来的美好体验！
2026年，第20届三月三千佛山相亲大会再次重磅升级，精准聚焦青年婚恋需求，深化线上线下服务模式，升级数字化互动体验，为单身青年打造一场春天里的万人寻爱派对。
爱在春日初绽时！
第20届三月三千佛山相亲大

会举办时间为农历三月三期间，举办地点在济南千佛山景区东门内广场。即日起至4月8日在“壹点动心”小程序开启线上报名，快带上你的单身小伙伴，来脱单吧！
为更好服务广大单身朋友，满足多样化相亲需求，第20届三月三千佛山相亲大会开设普通展区、VIP展区、SVIP优质嘉宾展区三大类型展区，不同展区匹配专属权益。
普通展区享常规展示权益，简约实用；VIP展区单独划区专属展示，精美信息牌制作，还可获赠壹点动心月度会员，免费解锁脱单广场1个月；SVIP优质嘉宾展区尊享核心区域重点展示，信息牌展示更

加高端精致，搭配壹点动心季度会员与2个月脱单广场免费使用权益，更有线上专区置顶、相亲手册专区展示等丰厚权益，全方位为您脱单助力。多款展区类型随心选，

广大单身男女嘉宾可以根据自身需要进行报名。
廿年不忘，爱有回响！快来报名三月三千佛山相亲大会，和你的TA邂逅吧！

【报名方式及流程】

1. 微信搜索齐鲁晚报·齐鲁壹点官方婚恋交友小程序“壹点动心”在线报名；
2. 按照要求如实填写报名信息并线上交费；
3. 等待工作人员审核通过后，凭借二维码到指定地点领取出入证即可。

【温馨提示】

本届千佛山相亲大会将继续采用出入证进出的形式。线上报名审核通过后，报名者须在3月28日至4月8日期间，携带报名人身份证和一寸免冠照片，凭借线上报名二维码，在规定时间内前往千佛山南门游客中心服务点办理个人出入证。代领出入证的嘉宾除了要携带上述材料外，还要准备代领人有效身份证件。

文/片 记者 李英豪 刁明杰 济南报道

从“帮忙”到“营生”

故事要从霍莲荣的母亲说起。
“她今年82了，二十五六岁就开始做衣服，到现在五十多年了。”霍莲荣回忆起母亲的手艺，眼神里带着敬意。上世纪70年代末80年代初，农村妇女做衣服还是件寻常事，但大多是为自家人缝补，鲜有人把它当作一门营生。
那时候没有缝纫机，一切都是手缝。针脚要匀，盘扣要正，绣花要活。霍莲荣母亲从未拜师学艺，全是“自学自想”——看着别人怎么绣，自己琢磨着来。“农村有结婚的，有小孩百天的，都来找她帮忙，那时候不收费。”霍莲荣笑着说。

那个年代的衣服，是“流行”的另一种注解。偏大襟的款式、手工盘扣、绣花枕头、鞋面上的花样——在今天被称为“古装”或“新中式”的元素，在当时其实是再寻常不过的日常穿着。霍莲荣指着店里一件老式版型的衣服说，“你看这种对襟、盘扣，现在又复古流行了，人家说这流行是个轮回，一点儿都没错。”

母亲的手艺在村里渐渐出了名，从免费帮忙到后来有了缝纫机，这门手艺慢慢从“活计”变成了“营生”。但霍莲荣记得很清楚，母亲为了生计后来放下了这门手艺，“她那时不赚钱，我们姊妹四个大了，需要钱了”。说到这里，她微微笑了笑，语气里有一丝复杂的意味。

从服装厂到自家店

霍莲荣与缝纫结缘，始于15岁。村里人听说她学过缝纫，拿着布料来找她剪衣服，她就这么一点点练起了手。后来她进了服装厂，一干就是八年。婚后，26岁的霍莲荣在十六里河村开了自己的店。从给别人打工到自己干，“不知不觉就干了45年，一直没断过”。她摸了摸缝纫机。这台老缝纫机是她最早使用的设备，到现在还能用，偶尔还用来锁扣眼。机器老了，但活儿没断过。

“原来这种衣服都没有翻袖口，现在都有。”霍莲荣指着一件

45年未断的线

60岁女裁缝和她的『美丽』接力

微纪录

在济南十六里河村，有一家招牌朴实的店铺——“美丽裁缝铺”。推开店门，你会看到一幅奇妙的景象：60岁的霍莲荣踩着老式缝纫机锁扣眼，她的儿媳卢美丽正在手机上和顾客沟通新款面料，而霍莲荣两岁的孙女则在一旁奶声奶气地学着说“好看”。

这是一个跨越近半个世纪的故事。从母亲手中的手缝针，到如今儿媳卢美丽手中的小红书和抖音，这家小小的裁缝铺像一枚细细的针，穿起了三代人匠心传承时光。



60岁的霍莲荣正在裁缝铺制衣。

新款衣服讲解，“你看这种小木耳边、袖口底下的小设计，感觉就不一样了，有点洋气。”变化的不只是款式，更是面料和功能。从霍莲荣母亲时代的纯棉、粗布，到她这代人开始接触的化纤混纺，再到如今儿媳主导下的桑蚕丝、香云纱——衣服越来越讲究，顾客的要求也越来越细。

从口口相传到线上订单

店铺真正的转折点发生在2022年。那一年，霍莲荣的儿媳卢美丽开始做小红书账号。“当时有顾客说，你这手艺不能局限每天路过的人或者口口相传，你可以发到网上。”卢美丽回忆道，那时候她对互联网一窍不通，有顾客便手把手教她怎么弄。一开始是小红书，2024年开始做抖音。没有一夜爆红的运气，有的只是细水长流的积累。

“我们现在25000多个粉丝，都是慢慢积累的。”卢美丽说。

真正让店铺流量稍微集中一点的，是源自一个网红顾客。她从小红书找到店里，做了衣服后发了条内容，带来了一波咨询量。如今，店铺的订单已经排到了3月底，每天的消息量在两三千条。3月6日上午记者采访时，卢美丽账号的消息列表已经显示“1392”。

从“有没有”到“好不好”

在霍莲荣的记忆里，早年来做衣服的人，要求很简单——合身就行。但现在不一样了。

在“美丽裁缝铺”，大多数的顾客需要经过反复沟通才能达成共识。“没有人一来就花几万块钱做衣服。”儿媳卢美丽笑着说，“我会跟他们讲，你可以先做3件体验一下，回头尺寸磨合好了再多做。”

这种“慢工出细活”的态度，反而赢得了更多信任。有顾客拿来网图要求定制，店里会反复研究版型，有时一件复杂的衣服要研究七八天，来回拆改。遇到没接触过的款式，甚至会耗费几米面料打版，直到满意为止。

在“美丽裁缝铺”，“悦己”的消费心理逐渐凸显。卢美丽说，不少人来做衣服，是为了参加会议、演讲等重要场合，追求的是“得体”和“自信”。“有位顾客第二天要去外地演讲，晚上才来找裤子，我们一家加班四五个小时给她

赶制出来。她觉得买都来不及，商场都下班了，就信任我们。”

传承与创新：三代人的接力

如今，“美丽裁缝铺”有了三代人的传承。霍莲荣的母亲已经82岁，偶尔还会来店里看看；霍莲荣60岁，每天还在缝纫机前忙碌；儿媳卢美丽36岁，负责线上运营和新款设计；两岁的孙女，已经开始学着说“这个好看”。

几代人的手艺，其实有很大不同。霍莲荣母亲那代人是纯手工，自学自想，做的是偏大襟、盘扣的传统款式；霍莲荣这代人经历过服装厂的工业化训练，会踩缝纫机，也懂流水线；到了霍莲荣儿媳这代，既要懂版型设计，还要会拍视频、做小红书、回抖音私信。

但有些东西一直没有变。比如对质量的坚持：哪怕订单再多，该花的时间一分钟都不能少。比如对顾客的耐心：大多数的订单都要反复沟通，直到双方满意。比如对创新的开放：从霍莲荣母亲“自学自想”开始，这个家就一直在摸索新的可能。

“首先得踏踏实实做人做事，再就是加入一些新的元素去创新。”卢美丽说，“你要是一成不变，人家买你一件、十件都是这个样子。”

“不知不觉就干了45年，一直没干过别的。”霍莲荣捋了捋刚染过的黑发，笑了。四十五年光阴，就这样一针一线地缝进了衣服里。



如今，“美丽裁缝铺”有了三代人的传承。