

# 曹县青年：靠花式调侃出圈之后……



曹县e裳小镇电商孵化园内的汉服展厅一角 (受访者供图)

28日一早,30岁的张哲瑜就来到“曹献优品”展销中心,抓紧时间布置展品。“过段时间我们准备请一批主播,免费帮那些深藏的优质农产品进行直播带货。”

“曹献优品”展销中心位于山东菏泽的曹县。去年这个时候,因为一位年轻主播用方言喊出“山东菏泽曹县666”,随即,“北上广深曹”“宇宙中心曹县”等花式调侃让身处鲁西南腹地的曹县在社交平台火爆出圈。

作为内陆农业县的曹县,近些年大力发展电子商务,“农具”从锄头变成手机,“平台”从黄土地变成网店,古老的乡野不断散发新活力。

如今,电商企业超过5500家、网店数量超过6.6万个、19个“淘宝镇”、168个“淘宝村”……曹县连续四年被阿里巴巴评为全国第二“超大型淘宝村集群”和“江北最大的淘宝村集群”。曹县所在的菏泽市,2017年获批“全国电子商务示范城市”,其农村电商发展典型经验在山东全省推广。

潮水退去、调侃不再,曹县的年轻人们依然在为实现梦想打拼,务实求新的奋斗追求奠定了家乡底色。

## 【30岁小伙直播尝鲜触动心弦】

张哲瑜在电脑里保存着一张订单的信息,收货地址是距曹县上千公里之外的云南省。“这是我去年12月做第一场直播带货时,下单距离最远的客户。我觉得很有纪念意义,因为开了个好头。”张哲瑜笑着说。

那场直播,张哲瑜本来没有抱太大的希望。“那是我第一次出境,也不会多少直播技巧,加上主销产品是本地鲜藕,想着卖个几百单就不孬了。”没想到,第一次试水直播,他就获得了4000多份订单。

这让张哲瑜一下子开了眼界——“原来还可以这样卖货”!

说起来,张哲瑜做电商也有不少年头了。2013年大学毕业后,他回到老家曹县,选择做一名“新农人”。他立足当地黄河故道湿地的资源优势成立的万亩荷塘水产种养合作社,如今已发展成集种植养殖、旅游观光、农产品开发、电商销售为一体,一二三产业相互融合的多元化合作社。

“以前是依附于线下渠道来做;现在,要把40%到50%的精力放在直播销售上。”张哲瑜说,直播带货等新兴电商形态,是对淘宝网店等传统电商模式的一场变革,自己要主动适应这种业态变化。

这些天,张哲瑜既琢磨着自己公司直播的事,也想着如何让当地政府打造的县域电商农产品区域公用品牌“曹献优品”的优质农产品走进直播间、跟上热点。

## 【“90后”女电商不断寻找新门路】

“90后”女电商赵婧也想通过直播为汉服销售找一条新门路。

汉服、表演服与木雕是曹县电商产业的代表产品。曹县的汉服销售额能占到全国同类市场的近三分之一。目前,曹县大集镇已成为区域电商中心,带动当地110个村表演服饰产业的发展、7个镇街木制品的网上销售。曹县已建成1个省级电商特色小镇、4大电商产业集群和国内少有的木制品跨境电商产业带。

赵婧就是大集镇人。她和丈夫从淘宝店做起,2013年开办了自己的服饰企业。“往年这

个时候,货已经变成了钱。今年到现在还压着两个仓库的货,所以要想想办法。”赵婧说。

直播间怎么设置、如何聚拢人气、哪些广告用语是不恰当的……赵婧边走边看、边问边记。“直播带货,的确是很不一样的经营业态,我要从零学起。”赵婧盘算着5月6日上线直播,主打儿童汉服这一品类。

赵婧告诉记者,她自己准备出镜当主播,直播场地就设置在企业的一线生产现场。“质量过硬、价格合适,就不怕卖不出去。当年的网店就是这样做起来。”赵婧说。

## 【返乡博士哥提前布局谋突破】

36岁的博士胡春青,被家乡人亲切叫作“博士哥”。28日一上午,他都在和企业电商部、新媒体部的负责人讨论新款汉服定版细节。“我们马上要推出三四款新版汉服,直播销售的卖点、定版图片的细节、吸引人气优惠都要在四五天内确定。”胡春青说。

近年来,曹县加快互联网与实体经济深度融合,助推县域电商产业向区域化、集群化发展。曹县还设置了33处返乡创业服务站,已吸引8.6万人返乡创业,其中不乏像胡春青这样拥有博士、硕士学历的高层次人才。

新面孔、新产品、新气象越来越多。胡春青告诉记者,2018年选择返乡创业后,最直观的感受

就是镇上的年轻人多了起来。“一个地方,年轻人越多才会越有活力,发展才更有动力。”他说。

如今身为曹县汉服协会会长胡春青,已把目光投到了未来。“在去库存、保持资金流动性外,我们投入了六七十万元来加强研发,瞄准的是今年下半年。”胡春青说,当应季销售遇到困难时,不妨着眼长远布局。

正是众多青年人的努力,让曹县“电商名城”的名片越擦越亮。当地以规范化、系统化、市场化建设为抓手,加快塑造电商品牌,助推电商产业迭代升级,并为返乡青年等群体提供精准培训,为建设美好生活凝聚更多青年力量。

(据新华社报道)



2020年12月11日,在曹县e裳小镇胡春青汉服工作站,胡春青在整理展示的服装。

摄影/新华社记者 郭绪雷