

为家乡好物代言铆足劲 风筝萝卜咸蟹子销全国

随着网购走进千家万户，直播带货越来越受追捧。一年一度的购物狂欢节“双11”即将到来，各电商平台的促销、直播带货、短视频等各类销售模式精彩纷呈。近段时间以来，我市各直播带货的主播也忙碌起来。11月9日，记者采访了城区多位带货主播，他们借着“双11”这波热潮，纷纷将潍坊特产带进直播间，为家乡好物代言。

文/图 潍坊日报社全媒体记者 张静 刘燕

年画

与老字号合作16年，年销量两万余张

杨家埠木版年画历史悠久，题材广泛，颜色鲜艳，内容丰富，深受老百姓喜爱。部分年轻人从年画中看到商机，纷纷开起网店销售年画，将潍坊的传统文化带到全国各地。今年36岁的李坤就是其中一位。

李坤是江苏徐州人，原本对潍坊木版年画并不了解。读大学期间，李坤结识了妻子张玉，张玉是地地道道的潍坊人，对潍坊木版年画十分了解。2008年大学毕业后，李坤在上海一家公司实习了半年，之后夫妻二人开始创业。张玉开了一家销售木版年画的实体店，而李坤则开了一家网店，取名为“箐情坊工艺”。线上和线下同时销售，他们夫妻将店铺经营得红红火火。

2017年，李坤和张玉回到潍坊发展。李坤在寒亭区杨家埠旅游开发区西杨家埠村开网店销售潍坊年画，在他的工作室里，招财类、门神类等各种各样的潍坊传统年画应有尽有。“这些都是杨家埠百年老字号‘和兴永年画店’的年画，均出自杨家埠木版年画代表性传承人杨乃东之手。他制作的年画款式多，画面干净利索，深受广大消费者认可，我们已经合作13年了。”李坤说，经粗略统计，他一年能销售2万余张潍坊木版年画。

“往年从9月中旬就开始忙碌起来，这几年受疫情影响，10月底才开始忙。”李坤说，虽然目前还没有到年画销售最旺的季节，但也是订单不断。这几天，他接到了来自厦门、南京、常州等城市的不少订单，等这些订单发完货，他就要为春节前的年画销售旺季做准备了。

李坤说，虽然他不是潍坊人，但从小对传统文化非常感兴趣，受妻子影响与潍坊结缘，对潍坊木版年画情有独钟。“每一张年画背后都有一个感人的故事，开网店不能仅仅销售年画，还要了解年画的制作工艺和背后的故事，讲给顾客听，通过这种方式让更多人了解潍坊传统文化。”李坤说。

作为一名潍坊女婿，李坤用自己的方式为潍坊木版年画代言。下一步，他将继续深挖潍坊木版年画的传统资源，在传统销售的基础上，继续包装和打造潍坊木版年画，推出礼盒装中高端年画，讲好潍坊故事，传播潍坊传统文化。



李坤在整理店内销售的潍坊木版年画。



夏艺文在大棚里直播销售萝卜。

萝卜

开播首日接单就破百

俗语说“烟台苹果莱阳梨，不如潍坊萝卜皮”，说的是潍坊萝卜优质可口，其美味不输烟台苹果和莱阳梨。近年来，每到冬季就有不少主播纷纷上线，直播销售潍坊萝卜。近日，潍城区的夏艺文在月河路与泰祥街交叉口附近的萝卜大棚里，开直播卖起了潍坊萝卜。只见她穿着花棉袄坐在大棚里，将紫色的冰淇淋萝卜切开后挂在头上方，面前的桌子上摆放着手机支架、水果萝卜和冰淇淋萝卜，一边吃萝卜一边向粉丝介绍口感。“现在下单优惠多多，1号链接下单的家人们我限时每单多送2斤同款萝卜给大家，口感脆甜，水分十足，喜欢吃我们潍坊萝卜的家人们赶紧下单吧。”夏艺文说，她是潍坊知味农食品有限公司的员工，他们公司一直帮着农户销售农产品。

“今年是从10月25日开始直播销售萝卜的，一开播销量就很不错。第一场直播就卖了100多单，共500多斤。”夏艺文说，进入11月份后开始忙碌起来，每天的销量不断递增，近两天日销量在2500斤以上，订单量在200单以上，还在不断增长。他们公司直播销售的萝卜多数来自潍城区和寒亭区，他们提前向种植户预订了萝卜。

“我们的萝卜都是现卖现拔，每天订单量都在大幅上涨，预计‘双11’前后日销量能达到10000斤。”夏艺文说，现在直播间人数也在不断增长，每场直播观众人数能达到10000人左右。为迎接“双11”的萝卜销量高峰，他们提前预订了20个大棚的绿帅水果萝卜、约9亩露天冰淇淋萝卜，提前做足了准备。

风筝

网络销售助力『飞』全国

初冬时节，走进中国风筝产业第一村——坊子工业发展区王家庄子村，家家户户机器轰鸣，忙着赶制风筝。随着网络的发展，村里不少年轻人开起了网店，网络销售已成为王家庄子村风筝走出去的主要渠道。

39岁的王庆凤是王家庄子村馨苑风筝工艺品销售处的负责人，临近“双11”，王庆凤格外忙碌。“10月底，浙江义乌一个老客户一下订了3万多只风筝，这几天正忙着给他发放风筝用的轮子，今天发走了1100多个。”王庆凤说。随着电商的火爆，她接到的订单来自全国各地，经营网店多年，对“双11”及网络销售非常有经验。迎战“双11”，她提前备足了货，确保所有订单能够及时发货。

王家庄子村家家户户做风筝，卖风筝，而王庆凤是土生土长的王家庄子村人，受家族影响，从小喜欢风筝。“我16岁就开始做风筝，后来开了网店卖风筝。”王庆凤说，她从2016年开始网上销售风筝，一边学习，一边上岗，摸着石头过河。这几年受疫情影响，线下实体店的订单受冲击很大，但线上电商平台的订单明显增多，她的网店越来越红火。

“现在我家的客户遍布全国各地，除了老客户外，还发展了不少新客户，前几天浙江宁波的一个老客户订了2500多只风筝，新客户也订了2000多只。”王庆凤说。经过发展，一只只“潍坊造”风筝搭乘着电商的“春风”飞向全国各地，目前他们在北京、上海、河北、河南等地都有固定客户。接下来，她还打算创作更多图案和造型的风筝，让潍坊风筝飞得更高。



咸蟹子

忙到一天吃不上口热乎饭

“咸蟹子配馒头，一顿三个都不够”，对于喜欢吃咸蟹子的人来说，这一口可谓人间美味。“双11”到来前，潍坊周记咸蟹子店主周军又忙碌起来。9日上午10时许，记者来到位于奎文区文化路与虞新街交叉口东侧路口的周记咸蟹子店，店主周军正在忙着直播、处理订单（上图）。

周军的电脑上显示不断有顾客下单购买，电脑边放着厚厚一摞订单凭证。“咸蟹子有大有小，自己吃可以选择小一点的，每一个都满黄，咸度适中，配上一个刚出锅的热馒头，那简直是太美味了，喜欢吃的可以根据自己的需求下单，当天下单当天顺丰发货。”周军对着镜头说，不少人在直播间留言互动。

周军告诉记者，他在2008年退伍后就帮着父亲一起经营店铺，从2014年开始利用线上线下相结合的经营模式销售，销量每年递增。自从有了直播平台，他就利用空闲时间开播带货，刚开始不开单，到后来每天能接十几单到上百单。临近“双11”销量翻倍，现在平均每天能接200多单。周军说，为了迎接这波销售热潮，他提前准备了3000多斤咸蟹子，厂里不停地腌制。

“广东、深圳、云南、上海、北京等地都有客户下单，没想到有这么多人喜欢吃，能把潍坊的名吃销往全国各地，是我最开心的事情。”周军说，虽然最近很忙，要直播、装货、发货，有时候忙得一天都吃不上口热乎饭，虽然累但快乐着。

肉火烧

早开工晚收工，烤箱不间断赶制

9日上午8时许，记者来到位于奎文区东风东街与虞河路交叉口北侧路东侧的“巧手造”酥皮火烧店。店主滕亚维已经开启当天的直播，他拿着真空包装的火烧，在直播间里介绍着，不一会儿就有顾客下单。介绍完火烧后，滕亚维转身和工作人员一起忙着打包装箱。

32岁的滕亚维是地地道道的潍坊人，从小就喜欢吃肉火烧。2016年、2017年分别在城区开设了两家酥皮火烧店，他销售的酥皮肉火烧外酥里嫩，深受周边居民喜爱。2018年底，滕亚维开始销售真空包装的肉火烧，搭配上礼盒一起销售，销量非常可观，通过线上线下共同销售的模式带动了火烧的销量。滕亚维说，有了抖音平台后，他通过拍摄短视频圈粉无数，如今他通过直播带货的方式，将肉火烧销往了全国各地。

“双11”将至，滕亚维趁着这波热潮开启了直播，继续销售肉火烧。“从11月份开始只要有空就开播卖货，最近销量十分可观，每天销量在1000个左右，还在稳步增长。”滕亚维说，为迎接“双11”他推出了促销活动，20个一盒的真空包装火烧，买一盒送2个，买十盒送20个。“因为火烧要烤制出来，等凉透后再进行真空包装，最后装箱，近期我们的工作人员在加班加点赶制。”滕亚维说，店里是正常营业的，为了备战“双11”，两个店延长了营业时间，早开工晚收工，烤箱不间断烤火烧，每天能生产1000个至1200个。“火烧发到了北京、上海、辽宁、太原、昆明等地，在全国各地都能吃到正宗的潍坊肉火烧了。”滕亚维笑着说。



滕亚维在打包肉火烧。



韩晓龙的妈妈在制作红木嵌银马扎。

马扎

按照客户要求改良，销量越来越高

临近“双11”，潍坊特有的传统手工艺品——红木嵌银漆器也迎来了销售高峰，不少商家忙碌起来。在位于高新区渤海路与桃园街交叉口附近的一家红木嵌银漆器店内，韩晓龙正和父母忙着打包、发货。

“今天有一个客户下单购买了20个红木嵌银马扎，我们正在打包。发货前我会仔细看一遍货品质量，再将产品擦拭一遍，让客户用着放心。”韩晓龙对记者说。

今年34岁的韩晓龙是临朐人，父母都是原潍坊红木嵌银厂的退休职工，从小耳濡目染，也喜欢上了红木嵌银漆器。他的父母退休后，没有放弃这门老手艺，经常在家制作一些红木嵌银马扎等赠送给亲朋好友，有时也帮别人代加工红木嵌银漆器，时间一长，家里堆满了红木马扎等。“当时看到父母做这些非常辛苦，便想着帮父母卖出去。”韩晓龙说。

2012年，韩晓龙在淘宝网开设了“至精诚官方店”网店，销售父母制作的红木嵌银马扎。红木嵌银漆器作为潍坊独有的民俗手工艺品，会做的人越来越少，消费群体也越来越小。刚开始经营网店的几年，由于知道的人少，下单量不高，后来他想了很多办法，比如增加产品种类、保证产品质量、价格降到最低、提高售后服务等，慢慢打开了网络销售市场，吸引了越来越多的客户下单购买。之后，他又在拼多多、抖音等电商平台上开设了网店，同步销售，将红木嵌银漆器销往全国各地，让更多人了解并喜爱上潍坊红木嵌银漆器。

韩晓龙说，传统的潍坊嵌银红木马扎高36厘米，为了迎合不同客户的需求，他父母在高度方面进行了改良，推出了高28厘米和42厘米的红木嵌银马扎，同时丰富了红木嵌银马扎的图案，如“祥云如意”“金玉满堂”“松鹤山水”等，深受广大客户的喜爱。

“近几年来一直卖得不错，特别是去年，销售额达到了50万元，这说明越来越多的人喜欢我们潍坊的红木嵌银马扎了。”韩晓龙说。