

# 热爱+灵感 做有“潍”道的文创

□文/图 潍坊日报社全媒体记者 隋炜凤

因为对潍坊传统文化的热爱,山东谦和文化传媒有限公司负责人邱华伟将文创作为自己的创业项目,如今文创品牌直营店多达6家,还通过直播带货、研学等方式弘扬推广潍坊传统文化。“产品只是一个载体,文化才是核心。希望通过文创产品,把潍坊的文化传播出去,让更多的人认识潍坊、爱上潍坊。”邱华伟说。

5月14日,记者来到山东谦和文化传媒有限公司看到,年画娃娃抱枕、风筝纪念章、带有潍坊元素的尺子……一件件做工精细的文创产品让人目不暇接。

一套设计精美的“红木嵌银髹漆古琴音乐机”吸引了记者的注意,这是一款极具潍坊地域特色的多功能蓝牙音响。音乐机的整体造型仿照诸城派古琴,精巧别致,古琴桌板上则是以红木嵌银形式呈现了一个年画娃娃放风筝的画面,同时还配套香筒、小花瓶等物品,让人脑海里立刻浮现出一幅宁静而美好的画面,氛围感和仪式感满满。

“这套文创作品现

在供不应求,深受消费者喜爱。作品融合了诸城派古琴、红木嵌银髹漆技艺、潍坊风筝和杨家埠木版年画等多种非遗元素,既保留了传统手工艺制作的精湛技艺,又纳入了实用性、观赏性的功能,是展示潍坊非遗文化非常有代表性的伴手礼。”邱华伟表示。

1983年出生的邱华伟是潍坊人,自幼学习绘画,大学学的是艺术设计专业。潍坊历史悠久,剪纸、年画、风筝等传统文化丰富,为他提供了源源不断的创作灵感。

凭着对潍坊文化的热爱,结合自己的专业特长,邱华伟于2008年成立山东谦和文化传媒有限公司,围绕潍坊传统文化等进行创作。因为相对丰富的品类加上更贴近生活,使得文创产品很快被大众接受,目前公司设计的文创产品涵盖服装包饰、学习用品、办公用品、旅游纪念品、家居用品等几大类,大大小小产品种类四五百种。

公司还打造了7个直播间,根据不同文创产品品类在不同直播间进行带货推广。在线下,公司注册了“谦和尚品文创”品牌,以直营店的方式入驻杨家埠民间艺术大观园、十笏园文化街区等多家景区,目前直营店多达6家,规模一万多平方米,文创产品年销售额超过千万元。

“潍坊传统文化丰富,这是我们创作的源泉,希望通过文创产品宣传潍坊优秀传统文化,让更多年轻人接受和喜爱。”邱华伟说。



邱华伟介绍公司的文创产品。



□文/图 潍坊日报社全媒体记者 王来臣 通讯员 郑小菲

痴迷+研发

多肉

锦上添化

寿光市稻田镇西丹河村“00后”小伙董晓璠是个“多肉迷”,近几年研究多肉植物的杂交育种,探索锦化多肉植物的种植、繁殖新模式,提高多肉植物的性价比。如今,他研发的锦化多肉植物,由于品种稀少,在市场上深受欢迎。

近日,记者来到寿光市稻田镇西丹河村多肉植物种植大棚基地见到了董晓璠。很难想象通过发展“多肉经济”助力乡村振兴的他,目前还是潍坊科技学院的一名在校生。

董晓璠从小喜欢养花种草,在小学五年级时偶然接触到多肉植物并产生兴趣。“多肉植物很好养,我渐渐地发现多肉植物品种很多,除了在本地市场购买,还从网上订购。”董晓璠说,他经常把自己繁殖后养大的多肉植物进行销售,在售卖时发现,市场上流行的普通品种价格低还不容易卖,一个普通的新品种不会连续火爆3年。而锦化多肉植物新品种少、利润也非常可观,一旦研发成功后,就能迅速提高市场份额。

锦化是指多肉植物的茎、叶等部位发生颜色上的改变,如变成白、黄、红等各种颜色,大部分锦斑变异并不是整片颜色的变化,而是叶片或茎部部分颜色的改变。董晓璠通过学习了解到,锦化的研发不像普通品种的繁殖,这需要耐心和专业知识。

董晓璠考入潍坊科技学院后,坚持学习锦化多肉植物新品种的种植、繁育等专业知识。“我学的是计算机专业,但我能用所学专业,更好地从网络论坛、贴吧等渠道学习有关的专业知识,并且通过网络认识了很多专家级的老师,他们很支持我进行研发。”董晓璠说。

随着经验的积累,董晓璠开始进行锦化多肉植物新品种的研发。因为多肉植物自然出锦的几率非常小,这就需要用到大量普通的多肉植物,为此他在村里建了一个多肉植物种植大棚基地,平常由其父母管理。

2023年,董晓璠注册公司并入驻潍坊科技学院企业孵化大厦。“目前,我们已经与云南农业大学硕士团队建立合作关系并签订合作协议。下一步,我们会借助高校优秀的教师团队,充分发挥学科专业优势,积极服务乡村振兴。”董晓璠说,他在积极研发锦化多肉植物新品种的同时,还开始尝试可食用多肉植物的研发,希望通过发展

“多肉经济”,同时能带动周边村庄以及云南多肉植物市场的发展,“锦化新品种市场前景广阔,我也鼓励花农引进新品种,转换思路开始线上直播销售,增收致富。”

董晓璠(右)在查看多肉植物长势。

□文/图 潍坊日报社全媒体记者 刘春霆

当下,正是人们出游的好时节。每到周末和节假日,于潍坊1532文化产业园的“Buji”户外露营基地都会人头攒动,到处充满欢声笑语,不少市民和游客选择来此家庭聚会、团建等,感受初夏的美好时光。记者了解到,该露营基地虽然开业仅有不到3个月时间,但每个月的营业额就达到了6万元。5月18日,记者走进该露营基地,听负责人刘春霆讲述他的创业故事。

今年30岁的刘春霆是寿光人,起初是一名露营爱好者,在大学时经常参加露营、徒步等户外活动,并加入了学校的户外运动社团。2017年大学毕业后,刘春霆在北京从事电商工作。其间,他仍热衷于户外活动,在露营中结识了一群志同道合的好友,经常组织活动。

“当时我就有想法,想在自己喜欢的领域里创业,但考虑到在北京的实际情况,想法一直没得到实现。”刘春霆说。

2023年7月份,刘春霆辞去北京的工作回到寿光。因为共同的爱好,在老家也有一群户外好友,经常到周边组织活动,此时创业的想法再次在他心中萌发。“潍坊喜欢户外的人也很多,与其到处找场地组织活动,不如有个自己的场地,方便大家聚会。”刘春霆说。

于是,今年2月底,刘春霆和好友一起在潍坊1532文化产业园经营了这家露营基地。除了自己组织活动外,他还在抖音、小红书等社交平台上推广,吸引了不少喜欢露营的年轻人来此打卡。

“从3月份开始到现在,客流一直不错,周末和节假日都爆满,每个月的营业额能达到6万多元。”刘春霆说,他们除了提供场地外,还提供露营的各种设备以及烧烤材料等,客户可根据自己的需求来选择。另外,刘春霆还迎合当下潮流,在露营基地组织电子音乐派对等活动,吸引人气。

刘春霆说,户外活动不仅包括露营,还包括徒步、桨板等活动,未来他打算在露营的基础上成立桨板俱乐部,为喜欢桨板运动的年轻人提供装备和技能培训等。同时他还想继续扩大露营基地规模,寻求更多的合作伙伴,开展合作店等,争取做强做大潍坊露营品牌,提高潍坊的知名度和影响力。



刘春霆(右)向顾客介绍露营装备。

探寻经济活力  
潍面孔

兴趣+创新 打造梦想基地