



搬上互联网，老手艺“枯木逢春”

编者按

妈妈做的小棉袄、奶奶纳的“千层底”、村头鏊子上飞转的香煎饼……老手艺、老味道，寄托着浓浓的乡愁，曾经出现在无数人的梦里，但也曾面临着失传

的危险。如今，随着互联网的快速发展，一些创业者挖掘民间这些老手艺，开网店、做直播，老手艺“枯木逢春”，找到了新市场和新出路。下面这些创业者就是运用“互联网+”思维，让老手艺重获新生，迎来新发展，他们的创业经历或许能给致富路上的你一些启发。



2020年，张吉花销售手工煎饼6万多斤。

春节前，张吉花细细盘算了过去一年的经营情况：加工煎饼6万多斤，销售收入60多万元。

今年49岁的张吉花，是五莲县石场乡前坪头村的妇联主席。不到7年时间，张吉花从自家一亩鏊子起步，3次扩大煎饼加工规模，并带动本村20多名妇女做起手工煎饼，把过去山里人的主食，做成如今山村脱贫增收的新产业。

手工煎饼成了山村新产业

张吉花加工煎饼始于2014年。有一次，在外打工的丈夫跟她谈，

外面有卖手工地瓜煎饼的，一块五一个，贵得有点吓人。说者无意，听者有心，丈夫的话，引起了张吉花的注意。

前坪头村地处山区，主要农作物是地瓜、花生等杂粮，而煎饼更是当地的主食，四五十岁以上的妇女，几乎人人都会摊煎饼。

当时，张吉花就想用家里种的地瓜，加工煎饼。丈夫却提醒她，要提前找好销路，别到时候卖不掉。

“要是摊出来卖不出去，就留着自已吃，吃不了的话，分给左邻右舍、亲戚朋友。”倔强的张吉花，决心试一试。

三扩煎饼摊，她把煎饼做成“网红”

一年加工6万多斤，销售收入达60多万元

农村大众报记者 李伟

身为村“两委”干部的张吉花深知，村里的妇女，除了地里的庄稼，几乎没有其他增收门路。“农闲的时候，很多人就凑起堆儿，吃着花生，胡拉八扯。”她想帮妇女找一条增收渠道。

当年秋收后，张吉花找出自家闲置多年的鏊子，找到家的一位嫂子和一位邻居。三人商量后，开始用鲜地瓜加工最有当地特色的“轱辘煎饼”（也叫“滚煎饼”）。

煎饼，是最具山东特色的主食。在山东不同地区，煎饼有不同做法，大多是采用面糊或杂粮糊来摊。五莲当地，则把鲜地瓜削皮浸泡，磨成糊，然后控出多余水分，揉成面团。摊煎饼时，手拿面团在热鏊子上快速滚一遍，鏊子就能均匀沾满地瓜面。

张吉花说，这种地瓜煎饼，水分含量低，可以保存较长时间。过去村里人摊一次煎饼，放半年不坏。

一个多月的时间，张吉花他们就把自家种的5000多斤地瓜，加工成了1000多斤煎饼。为了把这些煎饼销售出去，张吉花一方面通过熟人联系各地的批发商，一方面通过微信朋友圈发布消息。“第一次摊这么多煎饼，没想到很快就卖完了。”

手工地瓜煎饼，12块钱一斤，一下子收入了1.5万元。这大大超出了张吉花的预料。

自家的地瓜不能满足加工需求，2015年起，张吉花开始收购村

民种植的地瓜。张吉花和村里的妇女，慢慢地找到了手工煎饼这条增收新门路。

有了加工车间实现全年生产

2019年6月，随着驻村第一书记的到来，张吉花走出自家小院，带领村里的妇女进入专门的煎饼加工车间。

之前，由于场地有限，张吉花想扩大煎饼生产规模的想法，一直无法实现，每年煎饼的产量只有1万斤。

五莲县农商行派驻到前坪头村的第一书记费红艳，通过走访调研了解到，村里的妇女大都掌握煎饼加工手艺，加上煎饼加工周期短，见效快，经营风险小，这个产业比较符合村里实际。

费红艳帮忙争取优惠贷款，建起了煎饼加工车间，并动员张吉花申请注册了“庄户嫂”商标。

加工车间投入使用后，张吉花组织了村里的20多名妇女来加工煎饼。前坪头村70岁的聂兰香，老伴得过脑血栓，家庭比较困难，最近两年来，她一直在煎饼加工车间负责削地瓜皮，一天有80多元收入，去年仅此一项，收入超过2万元。

2019年以前，张吉花加工煎饼都在秋冬季，一年只有三四个月。搬到煎饼加工车间之后，她的煎饼实现了全年生产，并形成了稳定产量和固定销售渠道。

短视频网上推广儿子返乡卖煎饼

煎饼加工规模扩大后，张吉花对煎饼质量的把控一点没放松。“熟练的妇女，一人一天能摊五六百张煎饼，但为了保证质量，我们要求控制在400张以内。如果摊得快了，煎饼水分大，放不了几天就会长毛、变质。”她说。

“机器煎饼越来越多，要是比效率，我们肯定比不过。我们的特色就是纯手工制作，让顾客吃出以前的老味道来。”张吉花说。

从2019年起，张吉花还在抖音等短视频平台开设了账号，几乎每天都发传统手工煎饼加工的视频。这为她吸引了大量粉丝。她在抖音的粉丝量已经超过5万人。现在来买煎饼的人，除了“回头客”，还有很多粉丝。

春节前，张吉花在乡政府驻地，新租赁了一处院落，占地有四五亩。春节后，她准备搬到新的加工地点，进一步扩大规模，吸纳更多本村妇女参与进来。这是她第三次扩大煎饼加工规模了，煎饼产量预计还能再增长近一倍。

张吉花扩大煎饼加工规模的另一个原因是儿子辞职回村，帮着她销售煎饼。

“我一直想通过直播卖煎饼，但普通话说得不好。等搬到新车间，就让儿子来做直播带货。”张吉花说出了新一年的打算。

纯手工棉袄靠网店打开销路

带动40多个村民家门口增收

近日，笔者走进滨州市沾化区黄升镇堤圈村刘金美家中，几名农家妇女忙着裁剪、缝纫、铺棉花，做衣服案板上放着许多纯棉棉衣成品。

90后小媳妇李景燕试穿大红棉衣时，刘金美快言快语地说：“你看景燕穿上这棉袄多漂亮呀，比那些网店里的平面模特还漂亮呢。”

说起现在的棉衣生意，刘金美说：“今年遇冷冬，纯棉棉衣网上生意好得很，每天出货几百件，家里六七个人光准备货和发货，都要忙到凌晨两点钟，而专为我家网店做棉衣手工活的就有40多人呢。”

目前，刘金美的棉衣销售到

全国各地。春节前，宁夏的一个养老院为老人订购了164套。

说起网上销售棉衣的创业史，刘金美说，一是靠丈夫的大力支持与配合，二是来自儿子张志伟的技术支持。

1969年的刘金美从小对做衣服有兴趣，是四里八村有名的裁缝。1993年，与丈夫张新泽结婚后，夫妻俩创业赶集卖衣服，日子过得很不错。2013年，在一次去淄博进货途中，刘金美听说网上卖棉衣很火。说者无心听者有意，刘金美打算兼营网店卖棉衣。网店的店面设计和初始运营，都是当时上大学的儿子张志伟帮忙做的。刚开业时，儿子张志伟对她说，别看现在不忙，说



村民李景燕在展示手工做的棉袄。

不定以后还雇人呢？当时刘金美当个笑话，没想到仅仅一年后，生意就好起来了。刘金美以支付加工费的形式带动本村十几个人做棉衣，当时棉衣只是销售到河南、江苏、山西几个省份。随着销售量的提升，2014年，刘金美又让娘家兄弟媳妇来做客服。自此，她把网店当主业，不再赶集卖衣服。

截至目前，附近给刘金美的网店加工棉衣的村民有40多人。棉衣一套分棉袄和棉裤两件，工人之间分工明确，有专门裁剪的，有专门铺棉花的，也有专门手工缝制的。手工缝制这活的年纪大的居多，利索的一天能做两套，轻松赚到五六十元，一冬下来最少收入三四千元。

说起未来打算，刘金美说，加强学习，尽早掌握短视频、直播等新技能，更好地把做棉衣这个传统手艺传承下去。

农村大众报通讯员 孟令旭 李哲

拍短视频“出圈”，手工挂面每斤卖到7元

每天凌晨4点，河北省新河县望腾村宏福巷侯家小院里，村民侯景涛穿好围裙，戴上套袖、口罩和帽子，走进家里的挂面加工坊，开始了一天的劳作。

今年65岁的侯景涛，20世纪80年代从部队退伍后学做传统手工挂面，至今已近40年。

侯景涛将50斤面粉倒入深褐色的大瓷盆，开始和面。传统手工挂面制作过程中，和面是个体力活。后续的过程更是复杂：擀面、拉条、搓条、上轴、分面、上架晾晒、下架切面。“过去买传统手工挂面需要用面粉换，每斤只收几毛钱的加工费。随着人们对传统手

艺的逐渐认可，现在每斤卖到7元钱。”侯景涛说。

望腾村党支部书记张建国介绍，村里专门成立了合作社，采用“合作社+农户”方式，每年帮助销售挂面1万斤，销售额7万元。

侯景涛经常在网络社交平台上发布做面的短视频，吸引全国多地

网友的关注和购买。

问及为什么继续坚守这门传统手艺，“多年的手艺舍不得丢。‘小车不倒只管推’，只要能动就要干下去。”侯景涛坦言，他也像许多老手艺人一样，担心“后继无人”，因此对慕名而来的求学者，总是倾囊相授。

“支持传统手工技艺发展，既能激发从业者传承和发展这门技艺的责任，又能为致富增收注入新动能。”新河县委书记李群江说。

下午3点，侯景涛夫妻俩将两米多长的干挂面从晾晒架上小心取下，放到案板上依次切成10厘米长的小段，而后分别打捆包装。

傍晚5点，望腾村宏福巷侯家小院里飘出饭香，忙碌了一天的侯景涛吃着葱花爆香的汤面，幸福又舒坦。（据新华社）