

# 直播带货——当代汝瓷的探索之旅



汝瓷主播在直播间介绍汝瓷产品

短短几天，吴甜甜已经跑了五六家专卖汝瓷的直播间应聘，求职主播。

这是她第二次下决心干这一行。

上一次是一年前，她在一个直播间卖汝瓷，干了一年。后来，因为想“出去看看”，她又到郑州干过几个月的餐厅服务员、电商公司电话客服等，兜兜转转一圈后，她又回到汝州，打算重谋旧业。

“每天直播8个小时，底薪+提成，新人每月基本能拿到三四千元。”几家公司的待遇大同小异。这对21岁的吴甜甜来说，不好也不坏，毕竟，干主播看起来“前景无限”，将来一不小心达成“小目标”的可能性似乎是有的。

她决定在求职的这几家公司中选一个“离家近、环境好、待遇高”的留下来。

刚刚在抖音上注册开了家汝瓷店的黎先生最近很忙。

黎先生原来在步行街开店卖服装。因为近年来电商的冲击和新冠肺炎疫情的影响，实体店不好做，他把店盘给了别人，歇了几个月后，看上了直播带货汝瓷茶具。“反正门槛也不高”，就招兵买马着手干了起来。

问起开店来的直播收入，黎先生说，他还是一个“小白”，觉得还有很多东西影响着思路，线上与线下生意差别很大，每每偶有收入时，就会让他信心倍增。如果连续没有收入，就觉得很累很郁闷。但是选择了这行，他依然要走下去，生意没有半年的酝酿也难怪出头绪。

近年来，电商蓬勃兴起，这两年尤其以直播带

货为盛，各种资本“造神”传说流传坊间。

汝瓷行业不可能不为所动。

汝瓷，自带“汝窑为魁”的光环，因北宋期间开窑前后只有二十年，传世品稀少，为历代藏家所追捧。而现，当代因复仿时间短，生产更多依赖于传统方式，现代化程度低，产量相对较小，市场占有率低的短板，又阴差阳错的为它的市场推广留下了广阔的空间。这为汝瓷企业和各路人马纷纷“触电”，在网上“支摊”提供了强有力的理论支持。

据不完全统计，目前仅在汝州，从事直播带货汝瓷的企业有200多家，个人店铺就有五六百家。直播带货，形式鲜活，商品呈现直观、全面，买卖双方沟通方便，售后有保障。“曾经王谢堂前燕，飞入寻常百姓家”，一时间把汝瓷这个还略“小众”的瓷种带得飞起，风头无两。直播带货，也促进了汝瓷产品的换代频率，产业的加速发展。最先尝螃蟹的人，也尝到了甜头。

当然，新的尝试，摸索中前行，也会伴随着各种的不确定性。

八百年的神瓷遇见了刚出生的“小妖精”，酸甜苦辣咸，五味杂陈。

想吃“唐僧肉”，其实并不容易。

做瓷的，并不一定懂直播。

由于缺少直播人才，其中涉及到的各类让人眼花缭乱的所谓策划、运营、合作、推广、流量等等名词和操作，让不少生产企业头大。加上成功的范例不多，不少企业试了试水便浅尝辄止，也算是应过了时尚。也有不少企业的老板敢为人先，半路出家，边学边干，自己做起主播，亲自带货，取得了很好的收获。

抱着“大干一场”的心态闯入电商行里卖汝瓷的，还有相当一部分并不是做汝瓷的，被称之为“外行人”。

应聘的吴甜甜和开店的黎先生都承认，虽然是本地人，但对汝瓷“了解不多”。

对汝瓷了解不多的他（她）们，面临着诸多他（她）们尚未可知的难题——

生产环节：能实现汝瓷规模化生产的企业有限，传统方式烧造周期长、产量低。卖的少挣不到钱，卖的多供不上货。

品控环节：汝瓷原产地独有的泥料、釉料极易产生矿斑、气孔等瑕疵，某种程度上说，这虽然是汝瓷独有的“身份证”，瑕疵只要在一定范围内，也符合汝瓷“国标”要求，但网购消费者不都是专家，他们并不买账。而要选出“无瑕”的精品，对汝瓷挺难的，这也导致经常会出现“十窑九不成”的无奈场面。

供货环节：一哄而上的“外行人”，为了尽快“圈粉”，形成影响，不计成本、不顾后果、赔本赚吆喝，让与之合作企业品牌受损，线下经营受到冲击，只好敬而远之，取消合作。这样，可以与“外行人”合作的生产企业越来越少，各直播间商品同质化严重，只有拼话术、拼服务、拼价格，陷入内卷，不可自拔。

原产地卖汝瓷的还没有开张，却早有许多操着外地口音的主播，带着一种叫“汝窑”的瓷器呼啸而来。

“汝窑”“汝瓷”，一字之差。

究竟生产汝瓷的窑口叫“汝窑”，或是生产汝瓷的技艺叫“汝窑”，还是这种似是而非的瓷器叫“汝窑”？

谁是李逵，谁是李鬼？百口难辩。

人家打的就是你的软肋——知识产权保护不到位。

凭借成熟的经验，完善的产业链，现代化的生产设备，便于提高成品率的釉料配方，这些“汝窑”成本低廉，打起价格战得心应手，“九块九汝窑”“一元购”甚至“一分购汝窑”等迅速“刷屏”，攻城拔寨。

是无数的吴甜甜和黎先生们，用他们勇敢的尝试，让汝瓷在这真刀真枪的复杂的“战场”上，审视自己、看到不足，迎头赶上。

记者采访了几位汝瓷业内的专家和从业者，大家对汝瓷直播带货各有理解，但有一点大家是一致的——直播带货让汝瓷生产企业感到了前所未有的压力，“推着大家往前走”。

是的。面对更广、更新的市场，汝瓷企业要做好人才储备和培养，具备与市场共同进步的能力，在提高技术工艺、完善产业链、更新硬件设施下真功夫、大功夫，以《汝瓷地理标志产品保护管理办法》《地理标志产品汝瓷中华人民共和国国家标准》为武器，充分利用汝瓷协会职能，保护好、用好汝瓷知识产权。“打铁还要自身硬”，只有做大做强自己，无论线上、线下，汝瓷才会让人真正放心，才能真正做起来，在市场上才有地位，有话语权，有号召力。

据悉，为加强对汝瓷国家地理标志产品管理，保障地理标志产品质量特色，实施地理标志保护战略，切实维护国家地理标志产品声誉与品牌价值，提升汝瓷国家地理标志产品的市场知名度和荣誉感，增强市场竞争力，“十四五”期间，汝州市将全力创建汝瓷国家地理标志产品保护示范区。相信随着示范区的建设和对《汝瓷地理标志产品保护管理办法》的修订完善，汝瓷生产经营者和消费者的合法权益会得到根本性的提升。

写这篇稿子的同时，相信很多汝瓷直播间也在紧张地直播着。无论怎样，无论成败，这些辛苦的人们，都是汝瓷在电商领域探险的先行者和开路者。为了情怀或为了生计，此时也许都不重要了。重要的是，这些辛苦的人们，用自己的所有努力，让汝瓷这八百年前珍如拱璧的瓷种，在今夜无数的大小屏幕上闪烁着光芒。即使这光芒，现在还是如此微弱。

汝瓷荷叶瓶

## 焦村镇：寻着“桑路”奔富路



邢村蚕桑产业园（资料图）

“日晴桑叶绿宛然，春蚕忽忽都成茧。”仲春时节，沿着曲折却平整的水泥公路，来到焦村镇，仿佛走进北宋文人黄庭坚的诗作中。只见漫山遍野的桑树葱葱茏茏，刚长出的翠绿的桑叶闪着亮光，在春风吹拂中摇曳生姿，令人目不暇接。

### “能人”毕会召

这一天一大早，村民毕会召和妻子崔军品，就开始在投资百万元新建的厂房里忙碌。收尾工作忙完后，他们就要把桑叶茶炒制、蚕茧抽丝、桑葚酒酿造等设备，从原有100多亩地的蚕桑产业基地老厂房里搬过来。“新厂在山汝线边上，交通更方便。”毕会召说，蚕丝被制作设备也要搬过来，就在一楼产品展示大厅里。

毕会召今年51岁，2016年一次回家探亲时，得知村里和镇里请他的三哥、河南农业大学教授毕会涛回乡调研，分析新村的土质、气候，又请省蚕桑协会会长郑作运实地考察后，将发展果桑、蚕桑种植、养殖业，作为新村脱贫攻坚的主导产业，并找寻“能人”做脱贫攻坚致富带头人的消息，便立即找到市司法局派驻新村第一书记焦孟涛，村“两委”，表示愿意放弃在外的生意，回村为父老乡亲脱贫致富做些工作。

“毕会召是合适的人选。”焦孟涛和村“两委”一致认为。

2016年11月，毕会召牵头成立了河南蓝港农业开发有限公司，先期流转110亩土地，建设蚕桑产业基地。村“两委”也审时度势，根据政策投资河南蓝港农业开发有限公司。2018年，焦村镇以“生态优先、绿色发展”为理念，确立了“南桑北蜂中间果”的产业发展格局，不仅新村，还有邢村等，在蚕桑种养业方面都有了长足发展。

### “招牌”桑叶蛋

一个鸡蛋1.2元，是真的吗？没错，是真的。这

个1.2元一个的鸡蛋是新村人李非非、李亚瑞夫妇养殖的桑叶鸡下的“虹枝源”桑叶蛋，商标所有人是市虹源实业有限公司。

桑叶蛋一炮打响，要回溯到2020年9月25日，在郑州举办的2020中国农民丰收节扶贫产品展销及签约活动，我市选送的焦村镇新村蚕桑产业基地的系列产品：桑叶茶、桑叶鸡蛋、桑叶变蛋、蚕丝被等颇受追捧，展位上700个1.2元一个的桑叶鸡蛋，顷刻间被一扫而光。

桑叶鸡夏秋两季吃的是树上的鲜桑叶，冬春吃的是拌在饲料中的干桑叶。桑叶蛋蛋黄颜色深、蛋白黏度大，低胆固醇、高卵磷脂。李亚瑞说，很多人在走亲戚看朋友时，都要来买桑叶蛋当礼品，“园子里现在有2000多只鸡，每天能收500个到600个桑叶蛋。”

今年3月24日上午，李亚瑞就来买桑叶蛋走亲戚的老张装了两箱200个鸡蛋。老张是焦村镇王楼村人，他说，买奶和买桑叶蛋价格差不多，但有人可能不喝奶，鸡蛋好像很少有人说不吃。从李亚瑞笑盈盈地拿着二维码收钱的模样可以判断，桑叶蛋的生意一定不错。

李非非家的桑叶鸡养在24亩果桑林下，桑葚也不采摘，都给鸡吃。冬季有2000多只鸡，春暖和以后会增加到10000只。李非非说，现在在育雏棚里的10000只鸡苗，十几天前买来时刚破壳，长成后少部分卖掉，大部分放到桑林里去，“自己育雏比买青年鸡每只成本低3元钱。”

### “招财”桑叶兔

“一年能出（繁育）7次到8次，按一只母兔一次出8只，300多只母兔一次能出2000多只，中间再糟蹋（死亡）一点儿，剩下的就2000只左右吧。”说起大棚里养殖的桑叶兔，身高1.8米多、面容俊朗的李志强笑得合不拢嘴。

3月26日，在蚕桑产业基地西边的市旗阁农家家庭农场，李志强快人快语打开了话匣子。虽然

300多只母兔一年的繁育将近20000只，但他一个人能轻轻松松完成，除了喂料用人工外，温控和出粪等都是自动化。

李志强是个有心人，用他的话说，小时候不懂事，学没上成，在外边打工也不赚钱，就专程到济源阳光兔业学习养兔子。

在济源阳光兔业学习期间，李志强还掌握了种兔繁育的人工授精技术，养殖的“八点黑”种兔，繁育都是自己干。“八点黑”是克里莫尔杂交选育品种——伊普吕种兔四大品系中的一种，因嘴尖、耳尖等八处为黑色而得名，有仔仔多的特点。

李志强的桑叶兔免70天左右长成后，都卖到了南方，销路不愁。毕会召为李志强算了一笔账，一个棚一年挣十五六万元，那就考虑再增加一个棚。李志强笑了，一个棚要投10万元到20万元，再看看。

在新村还有一家桑叶猪养殖户，目前存栏40多头，不巧的是，户主人毕锁近期出门在外，他在电话中说，情况还不错。

### “黄金”桑叶鹅

3月24日，在焦村镇邢村旁的汝州市水库移民后期扶持产业示范园里，魏孟强说，前一天刚回来1000多只鹅苗，15元一只，都在育雏棚里，过了这几天后放到桑林里长75天，就可以卖了，价格在十三四元一斤。额头上那个包，也就是肉瘤，要大了，那就是老鹅，一斤的价格在15元以上。

魏孟强今年52岁，曾在小屯镇养鹅，多时在10000只上下。去年年初，在邢村党支部书记、村委会主任宋建群的游说下，与妻子娄新红到这里承包了20多亩桑林养殖桑叶鹅。

自去年至今，魏孟强和娄新红一茬一茬买，一茬一茬养后再卖，经济效益让两人感到满意。魏孟强说，养鹅首先要做好防疫，鹅苗在育雏棚里时，一定要控制好温度，否则鹅苗的卵黄吸收不尽，不利于生长。

说到为啥相中了邢村时，娄新红说，桑树是个宝，对于鹅来说，鲜桑叶和粉碎的嫩枝条是夏秋两季的好饲料，冬春季的饲料里还可加入干桑叶，提高鹅的免疫力，提高肉的品质。“你看大门这边的牌子，把河南润豫农牧桑鹅养殖示范基地发展好，就是俺俩的目标。”

### “财富”蛋白桑

桑树是中国的乡土树种，桑叶既是食品又是药品。2012年，由中国农业科学院科研人员杂交选育专门用于替代草本饲料的木本植物草本化——蛋白桑，有着长得快、产量高、适应性广、水土保持能力强等特点。

2018年9月7日，沈国勋、任继周、李文华等8位中国工程院院士联合发出《关于加快推进桑产业的建议》。任继周这样评价蛋白桑：“应用蛋白桑养殖畜禽，尤其在饲用效果上提高了

动物免疫力，降低了畜禽、淡水鱼类产品重金属残留，提高了营养价值，能够确保食品安全。”毕会召说：“俺这几种的桑树，除果桑外其他都是蛋白桑。”

在新村李志强那里采访桑叶兔养殖时，毕会召也介绍说，他的亲戚李红军（音）在王寨乡养了100多只羊，都是到他这里来拉桑叶、桑树的嫩枝条和树皮上的沫沫回去给羊吃，吃得羊连红薯也不吃了，一只羊也没死，别的养羊户就有死羊的。前两天，信阳过来一个老板要和他合作，把桑叶和桑树枝条制成颗粒饲料，卖给养殖户喂鱼。

3月29日，焦孟涛再次发来信息说，新村将进一步拉长蚕桑产品产业链，投资50万元建设蚕桑产品休闲餐厅，以桑叶鸡、桑叶蛋、桑叶兔、桑叶猪、桑叶挂面，以及果桑干红、果桑酒、果桑饮料、果桑醋等系列产品，广迎八方客，为乡村振兴打下良好的产业基础。

融媒体中心记者 李晓伟



桑蚕养殖户赵国财在搬运桑叶（资料图）