



扫二维码观看捡陶瓷视频

企业设置了打卡展牌,供顾客拍照、签名。
刘芳 摄

游客在醴陵陶瓷企业捡瓷、淘瓷。刘芳 摄



员工在为顾客选购的陶瓷打包。刘芳 摄

从「垃圾堆寻宝」到「进货式旅行」

醴陵捡瓷的文旅新体验

《走,去醴陵捡陶瓷》后续

株洲日报全媒体记者/刘芳

你去醴陵捡陶瓷了吗?
8月以来,身边不少人皆为醴陵“沦陷”了,好像必须要来一次醴陵City walk。
话题发酵两个多月,这个活动人气是否依旧?有何新发展?近日,记者带着这些疑问,再次来到“千年瓷都”醴陵,走访一些陶瓷企业,发现“来醴陵捡陶瓷”依旧广受追捧:有些人来了不下十次,还有人参加旅行社一日游;从陶瓷企业来看,越来越多企业加入行列,甚至不断开拓新模式,提供多元化产品。

1. 热度发酵,带“火”了一条致富路

热度发酵,带“火”了一条致富路

醴陵的秋日,青山与古迹交相辉映,景色宜人,远道而来的客人们,却无心流连于风景,直奔早已在寻宝攻略里反复确认数遍的目的地——各大陶瓷厂。
捡陶瓷热度持续发酵,越来越多的捡瓷打卡点火起来,仙岳山街道万宜村的华盛瓷业就是最早火爆起来的捡瓷点。
记者再次来到华盛瓷业,发现了很多新变化:墙上贴出标语“华彩盛世 如瓷美好”,立在门口的网红展牌非常显眼,设置在捡瓷区的签名墙,上面密密麻麻签满了名字,远道而来的游客纷纷与展牌合影。
“来捡瓷的游客将拍的照片发布后,自然会成为活动的宣传照、引流照。”作为最早开展捡瓷活动的华盛瓷业,公司副总经理冯艳深深流量密码,以最佳的方式迎合年轻人的喜好,让“捡瓷器”也有了各自的仪式感。
相较之前环境简陋的大棚捡瓷区,华盛瓷业还在工厂的办公楼开辟了一个精品区,不仅可以淘到风格各异的外贸出口瓷,还有精美的釉下五彩瓷。
“之前有不少游客向我们反映瓷器种类太少了,捡得不过瘾。”冯艳收到意见后,立即做出了调整,增添了酒具、花瓶、花盆等新品种。
这些创新,以及企业对消费者体验感的重视,让捡瓷活动开展两个多月来,人气不降反增,尤其在国庆节期间达到高峰,日人流量达到了2万+,从市区通往厂区的公路几近水泄不通,平常20分钟的车程要堵上半个小时才能通过,车队绵延数里长。为了方便大家停车,华盛瓷业特地安排了工作人员引导,将厂内大坪设为停车场。
“捡陶瓷”不仅让华盛瓷业“一夜成名”,企业所处的仙岳山街道万宜村也因此成为“网红村”,进出华盛瓷业的致富路,更是成为村民真正的“致富路”。
“这条数百米的致富路上,有华盛、百花、明辉、永和4家瓷厂。”面对突然而来的“流量”,万宜村党支部书记黎建新很快做出了反应,他认为,“一个企业的力量有限,只有让越来越多的企业参加,才能形

成合力,给慕名而来的游客有更多的瓷可以捡、可以淘。”
于是,黎建新挨家做工作,分析利弊。慢慢地,百花、明辉、永和也打开仓库大门,迎接游客。同时,该村还对沿路的23家商铺统一规划,在保留原本捡瓷器、淘瓷器项目的基础上,建设停车、餐饮、住宿等配套设施。
实践证明,“流量”让这条致富路成为了“淘宝捡瓷一条街”,成为游客来醴陵的新景点。
周末,夏惠惠带着父母打卡这条街捡瓷,被这条街的人气惊呆了。“从路口开始,就被各种款式的瓷器吸引住,挪不动脚,看见什么都想买。”她感慨说,“尤其是两旁还摆满了各种小吃摊,买够了,也吃够了。”
一个话题,盘活了一个村的经济,提升了一座城的名气,带动了整个产业的热度。“以瓷旅融合助推乡村振兴,将这条街真正变成当地村民的致富之路。”黎建新说,目前还在探索新的模式,增加活动趣味性,完善配套的服务设施,吸引更多人来醴陵捡瓷。

2. 试水内销,建品牌、推广坭瓷

试水内销,建品牌、推广坭瓷

进入醴陵市嘉树镇,道路两旁时不时就有关于“捡陶瓷”的巨幅标语。
嘉树镇是“中国坭瓷之乡”,有超过20家与坭瓷有关的企业,其中规模企业18家,产品远销海内外。
在湖南益嘉瓷业有限公司(以下简称“益嘉瓷业”)门口,新建大楼拔地而起,在不久的将来,中国坭瓷工业文明馆将在此对外开放。
益嘉瓷业是一家集日用陶瓷研发、设计、制造及品牌营销与工业旅游+于一体的企业,产品远销美国、欧洲、中东等数十个国家和地区,是国家高新技术企业、省级专精特新小巨人企业。
在今年醴陵瓷博会上,益嘉瓷业也开展了“捡陶瓷”活动,被眼尖的网友发现后,在网络火速出圈,成为不少游客来醴陵捡瓷的新地标。
但这不是益嘉瓷业的真正目的。
当下,正是益嘉瓷业实施“二次创业、转型升级”发展战略的关键时期。益嘉瓷业品牌推广相关负责人告诉记者,不仅要做强国际市场,还要启动国内市场,实现内外循环齐头并进。
如何开拓国内市场?上述负责人告诉记者,“捡瓷器”活动的火爆,不仅擦亮了醴陵的陶瓷品牌,也让陶瓷企业找到了更多的“可能性”,更使企业和产品得以与消费者形成零距离、体验性互动。
“原来这种好看又实用的瓷器,叫坭瓷。”从长沙过来的朱砂第一次来醴陵捡瓷,刷新了她的认知。
这不是特例。“在捡瓷区,我们被问的最

多的就是什么是坭瓷?”益嘉瓷业品牌推广工作人员杨帆坦言,“虽然醴陵盛产坭瓷,诞生了全国首个日用坭瓷地方标准,但很多市民都不知道坭瓷的概念和特征。”
坭瓷作为介于陶和瓷之间的产品,保障坚硬耐用的同时易于装饰,可以完全按照市场需求进行各种新潮的设计。原本年轻人印象中古朴典雅的陶瓷眨眼变得风格多样、新潮时尚,不仅适应广大国际市场,更正好契合当下年轻人的审美。
今年,益嘉瓷业试水内销,专门成立了品牌运营中心、坭瓷工业设计中心等部门,还针对国内市场专门设计研发了手绘系列产品。“我们也首次参加了中国(深圳)国际礼品及家具用品展,收获了不少国内客商的关注。”杨帆表示,作为传统单一出口型企业,公司生产的产品能够广受游客的好评,对于下一步开拓国内市场充满了信心。
在推广坭瓷知名度方面,益嘉瓷业也发挥企业示范带头作用,在今年瓷博会期间,举办了第一届坭瓷设计大赛,吸引了大量作品参赛,让更多市民认识、了解实用又新潮的坭瓷。
未来,益嘉瓷业将坚定企业智能化、品牌化的发展策略,坚持国内外市场齐头并进的战略方针,致力于成为国际知名坭瓷智造商与大中华区知名陶瓷品牌。
该镇负责人表示,将充分发挥坭瓷产业的的优势,以发展坭瓷制造业为重心,通过提升品牌价值、文化内涵和自动化生产水平,提高坭瓷行业的技术水平和市场竞争力,为醴陵“千亿时代”作贡献。

3. “进货式旅行”不让一个人空手离开醴陵

除了“捡陶瓷”,在醴陵还有一件必须要做的事情,那就是去进货。
如果说“垃圾堆寻宝”,是醴陵向年轻人撒的钩子,那么“进货式旅行”就是让人们走不出醴陵的“消费主义迷雾”。

跟着网友在小红书上发布的攻略,导航到醴陵阳三石快乐幼儿园,再往里走100米,就可以看到墙上挂的红色指示牌——“美家陶瓷网红打卡点”。

杯、碗、碟、盘、勺、锅……一摞摞、一箱箱,上万款瓷器产品摆放在地上和货架上,四面八方来的游客们一边挑选,一边感叹“挑不完啊挑不完,太多了”。

美家陶瓷是“仓储式陶瓷”,1500平方米的仓库全是瓷器,田园的、欧式的、萌趣的、哑光粗陶质感、亮光瓷器感……各种器型、各种颜色,款式新颖,适合瓷器颜值控,堪称是醴陵捡瓷器的“终点站”。

在仓库外面,工作人员每天都会不定期推出一批瓷器提供给大家免费捡,基本上都在几分钟内被抢空。

仓库内空地,一个话筒、一台手机,就是老板廖伟的直播间。网友通过电商下单,旁边的工作人员就立即打包、发货。

也有“铁粉”从直播间来到实地。网友小陶来自衡阳,也是关注廖伟的铁粉,醴陵捡瓷活动在网来越来越沸腾,她也坐不住了。“这是我第二次来醴陵淘瓷,太好买了。”在美家陶瓷的仓库,这次她带上了好朋友,一边向其介绍,一边往购物车里放选好的陶瓷。

廖伟从事陶瓷销售多年,以前是在外地摆地摊。2020年,他踩着抖音直播的风口做电商。如今,廖伟每天在抖音有20多万粉丝,7个粉丝群满员,每天两场抖音直播。

因为生意好,不愁销量。廖伟起初在网上看到很多人

来醴陵捡瓷,并没有当回事。“每天都忙不赢,除了两场直播,不是在选品就是在去选品的路上。”廖伟说。
直到10月1日,他尝试做了一块牌子挂在路边门口,当天上午就来了一波又一波外地游客,甚至还有旅行团过来。廖伟回忆,“旅行社大巴停在路边,一车子人齐刷刷走进来。”得知都是外地旅行团游客,廖伟还特意给每个游客赠送两个瓷器。
由于人手有限,游客太多,次日,廖伟又把牌子撤回。“还是断断续续有人进来询问,我想想了想不能让别人大老远跑来失落而归,又把牌子挂上,并增加了人手整理货架、负责打包。”廖伟说,为了应对这些游客,廖伟每天只开一场直播。
品种多样、价格实惠,美家陶瓷吸引了不少游客来这里“进货”。廖伟说,捡瓷器活动开始到现在,有很多株洲、长沙、萍乡的人来这里批发瓷器,有些人拿回去在夜市摆摊,也有些人拿回去在自己店里使用,很多顾客已经成为回头客。十一期间,有个四川的游客是民宿老板,在这里买了上千件陶瓷打包。
在陶瓷贸易,接待捡瓷器的旅行团更多。据了解,企业不仅开设免费捡和低价淘,还在现场设置了各种小游戏,提升参与感和趣味性,比如跳绳、俯卧撑和套圈等,参与活动就能获得瓷器作为奖品,让捡瓷活动变得更加丰富多样。
“以前单位团建就是爬山、烧烤,这次不同,参与感特别强,玩得快乐、淘得开心,特别地满足。”参团来醴陵捡瓷的游客肖女士说,来醴陵一趟不仅没有空手离开,也没有空着肚子离开,大家还顺便品尝了醴陵美食,赏玩了醴陵烟花。

来醴陵捡瓷还有无限种可能

刘芳

当下,很多在一线城市的年轻人流行回到乡下开启“镇生活”,寻觅自己的诗与远方。醴陵作为全国县域经济百强之一,是否能抓住这波年轻人兴起的“捡瓷流量”,不仅让越来越多的人认识醴陵,也越来越多人留下来?
从景德镇来看,官方数据显示,仅是去年,就有3万多外来人口到景德镇寻觅诗和远方的“镇生活”,追逐自己远大的“瓷梦想”。
“景漂”自古以来便存在,全国各地的匠人汇聚于此,为的是瓷业传承。如今,“景漂”的潮流在艺术家和文艺青年间延续,充当着逃离北上广的细分出口。他们中大部分人,都将陶瓷作为职业或者毕生追求,年轻的创作者们,既师从古法,又大胆创新,既能创造传统的作品,又能推出拿捏同龄人的新奇单品,灵感在传统与现代中交织碰撞。
那么,来醴陵捡瓷应该还能激发出无限种可能。在醴陵这片沃土,在完备的产业链和自由的创作氛围的荫蔽下,是否也能滋养一批“醴漂”?

这场由民间兴起、企业主动参与、市场主动靠拢的“捡陶瓷”活动,正在“千年瓷都”醴陵愈演愈烈。
有人说,“来醴陵捡瓷”能够火出圈,是一次陶瓷企业与游客的双向奔赴。正是因为企业对消费者体验感的重视,才让更多的游客慕名而来,尽兴而归。
“来醴陵捡瓷”还发出了很多“可能”。比如,从最初的“垃圾堆里捡宝”很快发展到市场上的团体游,无疑是得到了消费者、市场对“来醴陵捡瓷”的认可。
但是,记者在采访中发现,“捡陶瓷”活动虽然提升企业、醴陵陶瓷的知名度,但一些陶瓷企业仍存在招引人才难度大的困难,尤其是年轻人才更难招。某企业负责人告诉记者,曾花高价招了几名年轻陶瓷设计师,到位于乡镇的企业工作不到一个礼拜,就辞职了。