

从“双十一”爆单看“头顶经济”的流量密码

# “一根发丝”织就完整产业链

□牡丹晚报全媒体记者 李艳粉 武霏

随着“双十一”临近,电商领域的年度大考已然拉开帷幕。在被誉为“中国发都”的鄞城县,一场围绕发制品的电商销售盛宴早已提前预热,进入白热化阶段。从忙碌的生产车间到灯光聚焦的直播间,从经验丰富的电商老总到妙语连珠的年轻主播,鄞城发制品产业正全力备战这场年度消费盛事。

## 直播间里的“变装秀”： 光头主播与“发丝”飞扬

“真发编制,生物头皮,中间是纱网,轻薄、透气!”“工厂直发,没有差价!”“家人们,看看这款毛寸效果!”……11月5日,在鄞城县陈王街道一处看似普通的厂房内,激情洋溢的推销声透过直播间传向网络另一端。两位帅气的男主播正在抖音平台的直播间里,通过极具视觉冲击力的“卖家秀”向粉丝展示各款假发。

直播镜头前,戏剧性的一幕频频上演:前一秒还顶着一头浓密时尚发型、尽显“帅气靓丽”的主播,用力一甩,瞬间掀开粘在头顶的假发,露出锃光瓦亮的“秃头”,画风突变为“滑稽搞笑”。这种强烈的“变装”反差,不仅瞬间抓住了观众的眼球,更在轻松幽默的氛围中,直观展示了产品佩戴的便捷与牢固,引得直播间人气持续攀升,互动留言、产品咨询络绎不绝。

“剃光头是为了更贴合受众心理,增加代入感,也是为了能无死角、更真实地展示自家产品的效果。”鄞城县阿鹏假发团队负责人湛鸿鹏道出了主播集体“牺牲”秀发背后的商业逻辑。团队里的十几位主播,除了个别本身发量稀少无需剃发外,多数人剃了标志性的“地中海”发型,甚至不乏义无反顾加入“光头”行列的女主播。这份敬业精神,成为他们直播带货独特的“吸睛点”。

## 生产线上的“加速度”： 钩针飞舞与备货繁忙

直播间的火热,直接传导至生产线。在阿鹏假发团队的生产车间里,同样是一派繁忙景象。与直播间里的喧嚣不同,这里更多的是专注与效率。工人们熟练地舞动着手中的钩针,如同灵巧的舞者,将一根根纤细的发丝精准地钩织进特制的纱网中。随着他们指尖翻飞,一缕缕“青丝”被巧妙编织,逐渐成形为各式各样的假发片。整个车间里,弥漫着一股紧张而有序的节奏感。

在生产线的另一端,是产品包装区。货架上、工作台上,琳琅满目的假发产品令人目不暇接——从飘逸的长直发,时

尚的波浪卷到利落的毛寸款,应有尽有。工人正埋头苦干,加快包装速度,仔细检查每一件产品,确保其以最佳状态送达消费者手中。“‘双十一’临近,我们的假发销量明显增加,现在一天能卖出四五百单,比日常销量翻了一番。”负责人湛鸿鹏一边紧张地核对货源,一边筹划平台的活动力度和玩法。他办公桌上的电话铃声此起彼伏,大多是来自各大电商平台邀请参加活动的接洽。

## 电商转型之路： 从淘宝店铺到直播矩阵

湛鸿鹏是鄞城电商发展的亲历者和见证者之一。早在2009年,他就已涉足电商行业,与姐姐一同经营淘宝店。“干了几年在推产品的时候遇到瓶颈。”他回忆道,“后来考虑到鄞城人发产业的雄厚基础,我们便开始转型,通过淘宝销售发制品。”

鄞城县作为全国著名的假发产业带,尤其是湛鸿鹏所在的西曹村,有着长达几十年的毛发生意经营历史,产业基础得天独厚。依托这一优势,他的假发销售生意逐步走上正轨。近年来,随着直播带货浪潮的兴起,湛鸿鹏敏锐地捕捉到市场风向的变化,开始从传统的电商平台转战直播电商新阵地。

他们不仅在抖音等多个平台布局直播账号,还积极探索新的内容玩法,通过精心策划和拍摄一系列搞笑短视频来吸引流量、积累粉丝,进而通过直播间进行流量转化和销售。“如今,我们在多个平台有账号,其中在抖音平台的一个主力直播账号粉丝量达46万。”湛鸿鹏自豪地表示。电商业务的蓬勃发展,直接带动当地就业,他的团队吸纳了附近50余名村民进入车间工作。

## 主播的“台前幕后”： 高薪背后是辛勤付出

“我们两人一组,轮流开播,一天大概播出6个小时。主要工作就是详细介绍产品特性,积极与网友互动。现在收入挺可观,一个月工资一两万元。”25岁的主播端木向前在接受采访时说。他语言流



车间内一片忙碌



带货主播直播间为客户介绍假发



等待发出的假发



整箱假发即将发往客户手中

畅、风格幽默、动作娴熟,是直播间里的主力。

然而,高薪背后是超常付出。尽管是轮流直播,但持续保持高语速、高频率的讲解与互动,对主播的体力和精力都是极大考验。“累了就换人,泡杯茶,歇一会儿继续开播。”端木向前说,“日常直播强度还能适应,但遇到‘双十一’这样的电商大促节点,晚上加班加点是常态。”

端木向前还透露,与其他品类的直播不同,发制品直播对主播有一定的特殊要求。他们团队中的不少主播有过“理发师”的职业经历,具备娴熟的修剪技术。除了直播,他们每天还要花费大量时间熟悉新产品、演练销售话术、打磨互动技巧,并将直播带货的各个环节烂熟于心。

“带货主播入行门槛看似不高,但发展到今天,单打独斗的时代已经过去。想要成功,必须依靠专业团队的协同运营。”端木向前强调。为此,他们在进行直播带货的同时,还需要投入大量精力拍摄制作引流短视频,以维持和提升账号的热度。

## “一根发丝” 到完整产业链的蝶变

鄞城发制品电商直播的火爆,并非孤立现象,其背后是菏泽市发制品产业数十年积淀所形成的强大产业链支撑。

菏泽发制品产业始于20世纪70年代,最初由鄞城县部分群众走街串巷收购人发原料起步。经过半个多世纪的发展与沉淀,已从最初简单的人发原料收购,演进为涵盖档发初加工、发帘编织、高端发套定制等各个环节的精细化、完整产业链。目前,全市拥有发制品加工企业超过1500家,从业人员近10万人,年加工原料约5000吨,生产发套、发帘、接发等各类发制品高达3000万件。尤其引人注目的是,其接发产品在全球市场的占有率达到惊人的70%,稳居垄断地位。

数据显示,2024年菏泽市发制品进出口总值达28.2亿元,占全市进出口总值的4.5%。今年1至7月,进出口市场覆盖北美、欧洲、非洲、南美、东亚、澳洲等全球80多个

国家和地区,真人发制品在国际市场上的占有率稳居前列,展现出强大的全球竞争力。

当前,鄞城发制品产业并未满足于现状,正积极拥抱新的发展机遇。在9月6日开幕的2025鄞城首届发制品博览会上,“凝心聚力,发通未来”的主题昭示着产业的发展雄心。这场行业盛会吸引了30多个国家的150余位国际采购商、200余家国内重点企业及众多行业专家,共商合作、共谋发展。许多参展企业纷纷表示,借助跨境电商的东风和各项政策红利,鄞城发制品正在以更快的速度、更稳健的步伐“卖全球”“通世界”。

“双十一”这场年度大促,对于鄞城发制品电商而言,既是一次销售业绩的冲刺,更是其产业实力、电商运营能力和品牌影响力的一次集中检阅。在直播间里,光头主播诙谐的“变装秀”背后,是鄞城乃至菏泽市发制品产业坚实的制造基础、完整的产业链条、敏锐的市场触觉。随着“双十一”钟声即将敲响,“中国发都”正以其独特的魅力与活力,舞动出一曲波澜壮阔的产业交响乐。