



顾汉玲工作室的宝妈已经超过200人



熟练的宝妈可以月入过万



宝妈们正忙着打包发货



东海的色胶、甲片等产业也正在崛起

年产1亿多副 苏北宝妈“拼”出一片“甲天下”

2024年,随着《如懿传》《甄嬛传》的翻红,穿戴甲特别是宫廷风的穿戴甲在网络走红,在拼多多等网购平台上,有的店铺同款穿戴甲“拼”了2000多件,而且还火到了国外。

随着穿戴甲的爆火,江苏连云港东海县,这座因水晶而名声大噪的县城又崛起一个新的产业。有数据显示,2023年,东海县成品手工穿戴甲全年产量突破1亿副,超过全国总产量的70%,成为全国最大的手工穿戴甲生产基地。而在东海县,苏北“宝妈”成了这个依赖手工操作产业的主力,“硬控”着这个爆火产业的审美。

现代快报/现代+记者 王益 本版摄影 冉正鸿

在指尖上作画

7月18日下午4点半,女儿的托班下课了,李静提前跟同事打了声招呼,骑着电瓶车把她接回到工作室。回来后,李静继续上班。小朋友三年级,跑进来的时候带进了室外的一阵热浪,工作室的同事立即给她“投喂”了一瓶水。来了小半个暑假,她对这里已经熟悉了,李静工作的时候,她在旁边玩耍,有时候也会遇到其他的小朋友,他们就一起玩。

李静今年35岁,是一名打板师,在东海一家穿戴甲工作室上班。所谓打板师,就是将设计师绘制的图案,一比一还原到甲片上,从线条到颜色,从图案到装饰,尽可能完整地呈现出来,随后作为样板,给到后续流程上的美甲师进行制作,批量生产。

“你觉得这个款式好看吗?”“看着好像还行,我是外行。”“其实还挺复杂的”……李静拿着的是时下最

流行的穿戴甲款式猫眼,吸附猫眼是制作时最大的难点。这会儿她正对着一面墙的素材库对比、寻找亮片,这已经快到最后阶段了,将亮片点缀在甲片上,差不多就完成了,但直径不到1毫米的亮片,却有花瓣状、星星状、圆形、三角形甚至不规则形等几十种形状。

此外,对于打板师来说,“色差是一生之敌,每天都要面对这个问题。”手工制作不像电脑绘图,没法使用吸色器,受室内外光线影响,甲片和人的手指也不一样,“有时候涂在甲片上看着是对的,再戴上手颜色又不对了。基本上每天都要改好几次颜色,反复对比、不断调整。”李静认为,对于打板师来说,审美天赋是最基础的,更重要的是对色彩敏感。

她一手托着甲片,一手拿着笔刷,低着头,专注地在她的“画布”上一笔一画地作画。

从家庭主妇转型

两年前,李静入职了这家穿戴甲制作工作室,成为了一名打板师。她告诉现代快报记者,在这之前,她是一名全职家庭主妇,结婚、怀孕、生孩子,她的生活被家庭填满了。当女儿上了小学,逐渐稳定下来,她开始有了自己的时间,虽然仍是片段式的,“还是要有自己的事业”,抱着这样的想法,她尝试重新回到工作中去,但年龄、学历、工作经验等现实问题,摆在面前,需要切实考虑。

“我有个妹妹一直在做穿戴甲,她说待遇还可以,我就来试试。”在7天的试用期中,李静学会了最基础的给甲片上色,绘制图案。她很快就上手了,并凭借出色的表现,顺利成为了一名打板师。目前来说,每个月到手的工资在五干到七千块钱。

在这个工作室,一共有6个跟她一样的打板师、几十个美甲师。但采访期间,不论是打板师还是美甲师,工位上都没有坐满。

顾汉玲是李静的老板,今年29岁。2019年开始做穿戴甲,一开始生产线上的员工只有她一个人,丈夫张达负责销售端。五年过去,他们的“夫妻店”已经小有规模。“东海县城里有几个工作室,加起来有100多人,下面的2个乡镇里也各有1个厂。”

现代快报记者了解到,这些员工大部分都是县城的“宝妈”。在工作室的门口,张贴着一幅巨大的招聘启事,要求是团队意识强、脚踏实地;工作的优点是气氛活跃,时间灵活不耽误接小孩。“欢迎小伙伴或者宝妈加入。”

为什么打板师和美甲师大多是“宝妈”?顾汉玲认为这是一个双向的选择。

除了门槛相对较低,自由灵活的时间也是李静和同事们选择这份工作的一个原因,因为她们大部分都是“宝妈”,仍旧要兼顾着家庭。在完成一定量的工作目标

基础上,她们可以自由调配时间,选择来上班的时段。

在顾汉玲的工厂里,记者见到了更多的员工,这些女性来自各个年龄段,发货间里有人负责打包,有人负责核对产品款式和数量,仓库里几个人穿梭在货架中,将做好的穿戴甲入库,人数最多的是美甲间,

几十个美甲师正对照着打板师做好的样板,制作对应的穿戴甲……

一场双向奔赴

在顾汉玲的工厂里,记者见到了更多的员工,这些女性来自各个年龄段,发货间里有人负责打包,有人负责核对产品款式和数量,仓库里几个人穿梭在货架中,将做好的穿戴甲入库,人数最多的是美甲间,

在东海县,拿到后琢磨一番,“我好像也可以做。”对照着网上的教程,她采购了制作穿戴甲的工具和设备,一开始在家里的卧室,一点点练习,“闭关”了两个月。丈夫张达此前做的是东海盛产的水晶生意,在他的建议下,他们在拼多多开了一家网店卖穿戴甲。“对新手比较好,运营比较方便,而且当时拼多多自然流量很高,不需要额外投入更多去做营销,可以专注于产品本身。”

一开始网店只有几种款式,有时候接一些定制单,顾汉玲负责制作,张达负责销售,一天能卖出几

十副。随着时间的推移,销量也稳定增长,开店3个月后,美甲师从顾汉玲一个人增加到了20多个人的规模。“一开始是亲戚朋友,后来有的是互相介绍的。”

第一次爆单发生在2019年下半年,国庆节前后。“一觉睡醒过来,发现订单爆了,来得很突然,完全超出了预料,也超出了生产能力。”顾汉玲和张达说,虽然在前半年店铺已经积累了一些人气,但爆单带来的影响力是爆发式的,店铺排名在拼多多上一下子就排到了前列,他们不得不再次开始紧急招人……

张达负责销售,一天能卖出几

从一个房间开始的创业

在东海县,拿到后琢磨一番,“我好像也可以做。”对照着网上的教程,她采购了制作穿戴甲的工具和设备,一开始在家里的卧室,一点点练习,“闭关”了两个月。丈夫张达此前做的是东海盛产的水晶生意,在他的建议下,他们在拼多多开了一家网店卖穿戴甲。“对新手比较好,运营比较方便,而且当时拼多多自然流量很高,不需要额外投入更多去做营销,可以专注于产品本身。”

一开始网店只有几种款式,有时候接一些定制单,顾汉玲负责制作,张达负责销售,一天能卖出几

十副。随着时间的推移,销量也稳定增长,开店3个月后,美甲师从顾汉玲一个人增加到了20多个人的规模。“一开始是亲戚朋友,后来有的是互相介绍的。”

第一次爆单发生在2019年下半年,国庆节前后。“一觉睡醒过来,发现订单爆了,来得很突然,完全超出了预料,也超出了生产能力。”顾汉玲和张达说,虽然在前半年店铺已经积累了一些人气,但爆单带来的影响力是爆发式的,店铺排名在拼多多上一下子就排到了前列,他们不得不再次开始紧急招人……

1亿多副穿戴甲出自她们之手

刘浩杰进入穿戴甲行业更早,根据他的介绍,从10年前开始,东海之滨的这座小城就有人做起了穿戴甲的生意。但一开始大家都是给义乌等地供货,“东海人经商多,什么火就做什么,直播电商也是最早做的。”在发现穿戴甲的市场前景大为可观后,东海人开始给自己生产,并将产业链上下游拓宽、集中,从甲片、色胶等原材料供应,到穿戴甲手工制作,再到销售、出口……刘浩杰站在复兴路上,指着沿街的店

铺说,这一溜儿都是穿戴甲企业,而这样的街巷在东海到处都是。

“你打开拼多多,这家是东海的,那家也是……销量排行榜前面的几乎都来自东海。”这片五彩斑斓、绚丽多彩的“海洋”从东海一路奔流,到了山东、河南、广东、浙江……数据显示,2023年,东海县穿戴甲产量突破1亿副,占全国总产量的70%,产值30亿元,东海一跃成为全国最大的穿戴甲生产基地和市场。

穿戴甲的兴盛也带动了当地的就业。目前,东海有穿戴甲企业200多家,从业人员5万多人,1天就能生产出40万副穿戴甲。而从从业者中大多数是“家庭主妇”“宝妈”。刘浩杰的员工中有两个在整个东海都非常出名,因为靠着一双巧手,用两年的时间,赚钱买了宝马车,其中一个是从美甲店的美甲师转行来的。“也许她们看起来很普通,但在这个领域里,我觉得她们是有天赋的,不只是勤劳。”