

电筒伞、发光伞、会下雨的伞……上虞“伞叔”雷鹏琳有求必应——任你异想天开，我来负责实现

本报记者 孙良 共享联盟·上虞 张汉锋

这两天,绍兴市上虞区飞伞伞厂老板雷鹏琳应网友要求,又研制出一把一键快速收纳伞——他在伞布上装上“机关”,收伞时伞面平整利落地照着折痕收拢,卷起后就如新伞一样,一键实现“美美地收伞”。

今年38岁的雷鹏琳是河南洛阳人,2014年来到“中国伞城”——绍兴市上虞区,创办了飞伞伞厂。市场的激烈竞争与产品同质化,一度令这个小厂举步艰难。2023年起,雷鹏琳发力短视频赛道,没想到评论区被疯狂“求伞”——“我想要一把会下雨的伞。”“走夜路怕黑,想要一把会发光的伞。”每天,雷鹏琳都能收到诸如此类脑洞大开的定制要求。他总是尽力将网友的想法落地。他也因此被称为全网“最听劝老板”。

靠着帮网友实现心愿,雷鹏琳收获了大批年轻“伞粉”,网友称他为“伞叔”。2023年,他凭“听劝”在短视频平台涨粉近200万,一年卖出120多万把伞,不仅把厂子从倒闭边缘救了回来,还让个性化定制火了一把。

去年研制近百款功能伞

从发布首个短视频起,雷鹏琳就特别关注网友评论,也爱互动。让他想不到的是,一次次互动,让他渐渐走红。

网友留言问“伞能不能防风”,雷鹏琳就在视频中双手紧握伞柄,猛烈地上下摇晃,模拟大风天气,结果伞安然无恙;网友想知道“伞面沾水干得快不快”,他就往伞面上泼一盆水,旋转几圈洒落水珠后放上干燥的纸巾一吹,验证不沾水……面对这样的老板,网友们来了兴趣,互动越来越多,在线求伞的网友也越来越多。

“叔,我走夜路怕被车撞,想要一把会发光的伞。”一次,雷鹏琳看到一条评论,点赞数千,看到这么多网友有共鸣,他决定满足大家的愿望。

发光伞的工艺技术其实并不难,早就有伞厂做过类似产品,但只是在伞面上贴了小小的一圈反光材料。为了达到网友要求,雷鹏琳决定整个伞面都用反光布来做,在灯光照射时,伞面会发出



雷鹏琳在制伞。

受访者供图

亮眼的光芒。雷鹏琳没想到,这种自己命名的“镭射反光伞”一经推出,视频瞬间爆火,获得近100万的点赞,伞一下子卖出7万把,工厂一直在马不停蹄地赶工。

渐渐地,雷鹏琳的短视频评论区成了越来越多网友的“许愿池”,他凭借“听劝”和有求必应的人设,走上了个性化定制的开挂之路。2023年,雷鹏琳根据网友“许愿”,研制出近百款“奇葩伞”,例如伞柄作为手电筒的电筒伞、专为情侣设计的双人伞、垂着帘子的挡雨伞、方便垂钓者纳凉的钓鱼伞……而且,这些“奇葩伞”中不时会冒出爆款。

为了有效控制成本,雷鹏琳一方面优先选择网友点赞评论最多的方案,一方面依据预售订单来确定产量,有效规避了滞销风险。

“每个人都可以追求个性,我们就做

小而美的市场,满足年轻人的个性化需求,做他们想要的产品。”雷鹏琳说。

真诚的态度最能打动人

在雷鹏琳看来,为了实现网友的需求,必须耐心听取他们的心声。

“最能打动人的,是‘听劝’背后真诚的态度。要走进网友的心里,做他们的同行者。”雷鹏琳说。

雷鹏琳是个“前卫”的人。直播带货刚兴起时,他就招聘年轻人做主播。可招来的人对产品不够了解,介绍产品不够准确,效果不尽如人意。雷鹏琳意识到,出镜人必须足够专业才能具备真诚这一基础,才能赢得用户信任。

“干脆这个主播我来当!”思忖一番后,雷鹏琳决定自己出镜。他开始用“默剧”的方式拍视频,卖伞没有销售话术,



雷鹏琳展示双人伞。

共享联盟·上虞 张汉锋 摄

也没有文案介绍。视频里,他神情严肃,一言不发,用直观的方式实实在在地展示伞的质量和性能,十分接地气。有网友评论:“就喜欢这样没有废话,真诚的商家。”

雷鹏琳尊重网友的每一个愿望,即使觉得不可思议,他也会认真思考。例如,有位网友留言:“叔,我想要一把会下雨的伞。”避风挡雨的伞怎么可能下雨,这完全没道理,但评论区异常火爆,网友们纷纷跟评:“这个好,我也想要。”“虽然我知道不可能,但我相信叔的能力,我也点个赞。”

网友的呼声很高,这促使雷鹏琳开始认真琢磨。他尝试用最直接的办法——在伞面上镂空,雨水通过密集的小孔落下来,但这样会淋雨,效果不理想。紧接着,他又做了一把伞,外观与普通伞无异,但一打开,会垂下一串串水

晶,形似水滴。这把比上把有创意,但没完全达到网友想要的下雨的效果。

正当雷鹏琳绞尽脑汁想着下雨功能时,灵光乍现:如果伞能喷水雾,不就像下雨一样吗?这虽然有难度,但并非不能实现。雷鹏琳开动起他的创意脑筋。他在伞柄上安上容器,里面装水,连接伞顶的喷雾装置,一按机关,容器里的水就化作头顶水雾喷出来,就似下毛毛雨。眼下,雷鹏琳已生产出第一把会下雨的伞,可以自由调节水雾大小,夏天用来防暑降温效果不错。“这把伞网友都很期待,我们准备在今年夏季前正式推出。”雷鹏琳说。

大方分享自己的资源

“这个伞柄哪家厂子有,我们一批外订订单急需……”采访中,雷鹏琳手机中

的“松厦制伞圈”微信群格外热闹。瞥见宁波一位伞具从业者发出的求助后,雷鹏琳马上联系了几位相熟的伞柄制造商,不一会儿,就解了对方的燃眉之急。

“松厦制伞圈”是雷鹏琳来松厦创业后建的微信群,为的是把自己接触到的上下游伞厂网罗进来,成立一个共享的“朋友圈”。去年,随着他的流量激增,越来越多的伞友加入微信群,找他取经或请他支招,雷鹏琳总是热心地帮助伞友。如今,群成员已满500人。

从2010年起就与雷鹏琳一起做伞的张成告诉记者,雷鹏琳从来就是个热心肠。“在行业里,雷鹏琳会大方分享自己的资源,有工厂‘缺人、缺机器、缺物料、缺销路,他都会搭一把手。”早年,上虞神奇伞业公司设计生产了一款别致的风扇伞,但卖了几年仍然滞销。伞厂老板找到雷鹏琳帮忙,他毫不犹豫地答应了,一场直播,直接帮对方清空了4800把伞的库存。

今年春节过后,雷鹏琳开始在上虞、洛阳两头忙碌。原来,雷鹏琳在洛阳一县城的产业聚集区投资新建了一家伞厂,刚开始投产,“生产线全部启用后,能帮助200多名老乡实现家门口就业。”雷鹏琳兴奋地说,“我们还建立了直播间,主播就是制伞流水线上的女工,她们或许没有高颜值,但能跟网友有底气地说,我们最懂伞!”

在雷鹏琳看来,伞厂依然是小厂,自己依然很普通。流量越大,能量越大,肩上的责任也就越大。比起网上的流量,稳扎稳打一步一步脚印更为重要。

前不久,抖音推出“寻找同行者”计划,展示不同领域的创业者在抖音电商的探索之路。雷鹏琳以达人的身份参与视频拍摄,分享了他把评论区变成制伞“设计部”的故事。他正在努力让制伞这件事,变得更有意义。

前阵子,一名网友给雷鹏琳留言:“叔,我想要一把‘会下钱的伞’,站上社交媒体风口的雷鹏琳,想借这股风,做出‘会下钱的伞’,更多、更好地惠及他人与社会。”



扫一扫 看视频

桐乡90后话剧导演吕安迪钟情文化礼堂——去村里,筑一个话剧梦

本报记者 李世嘉 王志杰 共享联盟·桐乡 吴佳丽

“两位小演员再往前走一步,对,那边再加一把椅子!这里位置记好,我们整体走一遍戏。三,二,一,开始!”桐乡90后导演吕安迪话音刚落,小朋友们就迅速进入状态,一边像模像样地“走戏”,一边关注吕安迪的指挥,其间偶尔有工作人员根据需要进行道具位置。

这是乌青剧社近日在桐乡城西村文化礼堂内排练话剧的场景,该剧是根据浙江第一部电影故事片《人小志大》改编的同名儿童剧。不断在剧场里跑前跑后的吕安迪,就是乌青剧社的社长,也是剧组的导演。

今年,是乌青剧社与梧桐街道城西村文化礼堂合作开展社会化运作试点的第二个年头,吕安迪信心满满:“我们越来越相信,乡土是我们最好的创作土壤。”

首部原创剧小有成就

吕安迪是地地道道的桐乡人,对茅盾、金庸等名家,他从小就耳濡目染。

与戏剧结缘,要归功于一档电视节目。“小时候,可以看的频道很少,但每次打开电视,都能看到中央电视台的《曲苑杂坛》节目,觉得好看、爱看。”吕安迪表示。

后来,吕安迪参加过戏剧相关的展演,但并未受过专业训练。2013年,吕安迪读高三,第一届乌镇戏剧节开幕,但当时他正在备战高考,只能趁暑假在线上看视频“解馋”,“那几天,我不停地刷新闻、找视频,就像上瘾一样,越了解就越想进入戏剧世界。”

源于兴趣,吕安迪顺利考入重庆一所大学的表演专业,真正踏进了戏剧行当的大门,“当时我立了一个目标——参加乌镇戏剧节。”按照主办方要求,参加乌镇戏剧节必须以团队为单位,这可怎么办?一心圆梦的吕安迪下定决心:成立剧社。

“完全是摸着石头过河。”吕安迪告诉记者,最初的团队甚至都不能叫做“剧社”,因为只有3个成员,并且都是表演专业的学生,“说白了,只学过演戏”。然而,为了实现走上乌镇戏剧节舞台的目标,吕安迪并没有放弃,而是作为牵头人,主动承担起编导工作。

有了团队,具体演什么?历史上的乌镇很富庶,在各街巷的当铺里,很多大



沉浸式话剧《故事里的大运河》在城西村文化礼堂首演。

受访者供图



吕安迪(左二)为乌青剧社成员现场指导。

本报记者 王志杰 摄

户都经历过一些动人心弦的故事,吕安迪团队认为这一素材值得一试。于是,写稿、试戏、改稿、定道具……几个月的时间里,他们不断打磨作品,甚至中途曾经完全推翻过一个版本。终于,在2016年的第四届乌镇戏剧节上,吕安迪与朋

友们以“乌青剧社”的名义展演了原创剧目《当》。

“这部作品前后共演出了6次,效果一次比一次好!”吕安迪表示,首部话剧的小成让他坚定了“要吃这碗饭”的信念,于是在2017年正式向工商管理部门

注册了“乌青剧社工作室”,踏上了戏剧之旅。2016年至2022年,乌青剧社连续六届参加乌镇戏剧节演出。

把乡情“带在身上”

首战告捷固然令人喜悦,但吕安迪并没有放松。

“在乌镇戏剧节展演的剧目,不仅有话剧,还包括肢体剧、木偶剧、藏戏等形式,这些给了我极大的震撼!”吕安迪说。这样的冲击,让他开始思考一个问题:乌青剧社如何走出差异化?他想起了自己2016年拜的曲艺师父,“师父是说评书的,剧目中有很多本土故事。”吕安迪发现,不知不觉中,自己早已积累了不少素材,于是他将其中适合做成话剧的单独拎出来,去找师父进一步请教,再通过采风、查阅资料、问询专家完善素材。

除此之外,有一些剧目取材于多年以前的生活。比如小剧场话剧《蚕花娘》,灵感就来源于吕安迪儿时的记忆,“那时候在农村,许多人家里都会养蚕,当时大家都拜蚕花娘娘。”后来,他了解到这不仅是桐乡的习俗,在江南许多地方的农村都有关于蚕花娘娘的传说,于是依此创作了同名剧目。

乌青剧社大多数创作都围绕嘉兴本土元素展开,除了单个原创话剧,还有原创系列话剧——《故事里的家乡》和《故事里的大运河》,其中《故事里的家乡》入围“戏剧中国2022年度优秀剧目”。“每一部作品的成功首演,都让我们非常有成就感,但也会遇到一些挑战。”吕安迪告诉记者,单是写剧本就非常熬人:“白天要处理工作、回复信息,很难静下心来创作,所以经常要写到凌晨两三点。有时手头同时有好几个剧目,就更不能停下来。”为了挖掘灵感,吕安迪时常随身携带笔记本电脑,有灵感就记下来。大运河畔、古镇深处都曾出现过他的身影。

同时,寻找艺术和现实之间的平衡,也需敏锐的判断力。比如剧目《湖中“画舫”》是关于王会悟和红船的故事,过去其他文艺作品中也有所呈现,但乌青剧社发现大部分作品虽然艺术效果好,却与真实历史有出入,“既要保障故事性,又不想牺牲它的真实性,所以很多时候要做出取舍。”

为什么乌青剧社要坚持本土化创作?“也许,文艺青年都会有一个夙愿,就是把乡情‘带在身上’。就像歌手唱家乡那样,我作为一个桐乡人,拿出的作品一定要有本土符号。”吕安迪腼腆地笑着说,乌青剧社作为南方小城的民营话剧团,以江南文化为立足点理所应当。

在乡村寻找广阔天地

从文艺创作的层面来看,上海、杭州等大城市的资源更加丰富,受众群体也相对广泛,吕安迪为什么会把目光落在农村?

“说起来,这是一场意料之外的双向奔赴。”吕安迪告诉记者,2022年6月,桐乡市委宣传部找到乌青剧社,表示文化礼堂需要有更多样化的发展,而乌青剧社的成员作为青年创作者,也一直非常渴望能拥有自己的一座剧院,酣畅淋漓地演出自己的剧目。因此,乌青剧社于

2023年3月正式入驻梧桐街道城西村文化礼堂,并在政府的支持下将文化礼堂改造成了“黑匣子剧场”。

“这不仅是一个舞台,也是我们创新创业的基地。”吕安迪告诉记者,乌青剧社一方面可以借助场地进行商业演出、剧目制作,保障剧社的正常运营,另一方面也会在桐乡市委宣传部和梧桐街道支持下,将部分优质剧目回馈给村民,在文化礼堂举行公益演出及文化活动。“排练过程中,我们时常开放,让村民加入讨论,并且邀请他们参观、试演。”

2023年全年,乌青剧社在城西村文化礼堂举行的演出及活动共有上百场,占据了剧社全年演艺活动的大头。

“如果说文化礼堂是我们实现创新创业梦想的舞台,村民们就是我们的‘大后方’。”吕安迪清楚地记得,有一次乌青剧社在城西村文化礼堂安排了一场演出,众多熟悉的面孔中,一个面生的小男孩从走进剧场开始就非常兴奋,看戏时更是目不转睛。吕安迪说:“我一打听,才知道他住在村子的另一头,距文化礼堂有一段距离。当时他得知我们要演出,就缠着大人一定要来看。”后来,这个孩子成为了剧院的常客,萌生了对戏剧的浓厚兴趣。

“乌镇戏剧节的火爆让我们知道,大家爱看话剧、需要话剧,但每年乌镇戏剧节只有几天,更多时候则要等待。”因此,“让人们想看话剧就能看到”,在乡村寻找广阔天地,成为了整个乌青剧社的工作重点。

如今,乌青剧社已在城西村文化礼堂成长了一年。一年里,吕安迪始终笔耕不辍。一副木框眼镜和一支激光笔就是他工作时的“行头”。

“比起导演的身份,我更在意的是演员们的舞台体验和作品呈现的效果。”吕安迪表示,“在创作上,我的初心从来没有变过——尽自己所能,让演员们在舞台上绽放艺术生命。”

说到日后的打算,吕安迪表示,他想带领乌青剧社继续在乡村深耕,让话剧艺术走进人们的生活,并“脚踏实地追梦”。

