

2024年12月21日 星期六  
理论评论部主编 责编 杨帅 美编 张江 校对 马曼婷



有本版新闻线索  
请扫码加群报料

# 帮助优质工厂走到台前

——几位探厂博主眼中的中国制造

文/羊城晚报记者 谭洁文 图/受访者提供

“别人探店我探厂，今天我们去探一个实木家具工厂，走起！”在广东省佛山市的一家家具工厂里，探厂博主李俊杰拍摄了工厂切割原木、烘干木材、用榫卯结构安装等环节，展示了一把市面上常见的木椅家具的生产过程。评论区中不乏网友感叹“原来木椅是这样生产出来的！”还有网友表示“想看生产淋浴设施的厂家”，也有家具经销商询问工厂地址和联系方式。

近年来，各类“探厂视频”在各大平台兴起。目前在小红书平台，名字中带有“探厂”二字的博主已经有250多位；在抖音平台上，粉丝量在万人以上的探厂博主已有上百位。有的博主深耕义乌地区的小商

品工厂，有的珠三角地区的博主探访工业品工厂，还有博主专门拍摄英文探厂视频，在海外社交平台上获得了两百多万粉丝。

探厂视频的兴起，背后是工厂与产业链上下游之间、工厂与消费者之间的双向奔赴：在流量时代，工厂需要通过新的方式展示产品、拓宽销路；流量时代带来的供应链信息透明化，也使消费者开始追求更具性价比的“工厂货”。对于探厂博主来说，制作探厂视频的最大意义在于帮助优质的工厂走到台前。“我希望能多传递中国制造的正面形象，打破外国舆论对中国的误解。”活跃在TikTok平台的探厂博主吴不可告诉记者。



何英雪主页的探厂视频

## 李俊杰：帮助传统工厂向线上营销迈出第一步

李俊杰成为探厂博主属于偶然。平日经营着一家礼盒定制公司，他需要对接珠三角多家制作茶具、水壶等品类的厂家，积累了许多工厂资源。“在对接工厂的时候，我在想，要不要弄个抖音号来介绍它们，就像拍探店视频那样拍探厂视频。”2022年4月，李俊杰拍摄了一条探访腊肠工厂的视频，视频中近十根腊肠挂在一个大型环形炉里烘干，震撼的场面让视频的点赞量很快破千，这也是李俊杰第一条“火了”的探厂视频。

“很多人真的不知道一个产品是怎么生产出来的，比如一根腊肠要如何灌肠、有多少种烘干方法。”李俊杰表示，“我希望通过探访这些工厂展现它们的生产流程，这样既能达到给消费者‘科普’的效果，也能展现中国制造的实力。”因此，李俊杰制作了一幅写着“展现中国制造 探索工厂一线”的海报，并把它作为账号的封面图。

探厂视频也帮助许多传统制造业工厂向线上营销迈出第一步。在李俊杰看来，许多工厂老板虽然渴望流量，但自己没有尝

试过直播，也不会拍短视频，更不敢自己面对镜头；他们往往只聘请一两个新媒体运营人员，期待后者能模仿“大V”账号，但结果往往令人失望。

“一些年纪在四五十岁的工厂老板对新媒体的赛道是一知半解，大部分人觉得抖音挺好的，但不如线下。”李俊杰经常向他们展示短视频平台的投资方式，鼓励他们在镜头前营销自己。“通过我们这种方式去拍摄工厂，引导工厂老板向我们介绍他的生产流程，其实可以帮助工厂老板迈出线上营销第一步。”

## 何英雪：让客户看到价格背后的质量

相比李俊杰，探厂博主何英雪的探厂类目更为小众，主要为消防产品等器材领域。2018年时探店视频火热，彼时何英雪在一家B端企业服务商工作了八年，也想像探店博主一样拍摄探访类视频，于是决定从自己熟悉的消防类工厂开始探起，随后延伸到电子、幕墙工程、家居建材等方面。

“最重要的目的还是希望帮助工厂找到上下游，让可能买这个产品的人，知道这个产品的质量如何、是怎么生产出来的。”何英雪表示。目前，何英雪在抖音平台上已有5万粉丝，其中70%来自企业端。

以自己的影响力为背书，何

英雪有不少粉丝会通过她向工厂采购。有人看到何英雪此前的防爆门视频后，想要她帮忙联系靠谱的防爆门渠道。何英雪带着他花了一天时间去参观自己探访过的工厂，第二天这位粉丝采购了170多万元的防爆门。“他不知道怎么在北京、河北一带找合适的厂家，也不知道怎么比对价格、质量怎么样，而我是长期在北京和河北这边的，所以能帮助他。”

然而，何英雪却并没有在这单由她促成的生意中收费。“他只要能签成这个单子，对于我来说就很有价值了。”在探厂之外，何英雪还在做着为工厂代运营抖音的业务，这是探厂类账号除带货外常见的变现方式。曾通过何英

雪拿到订单的防爆门工厂看到了她所做的探厂内容的价值，成为了其抖音运营的客户。

制作探厂视频时，何英雪还注重展示产品的做工和质量，希望帮助优质工厂走出“价格战”。“其实很多工厂做的是很好的产品，但它的价格就要相对高。很多消费者或上下游只看到了价格，没有看到背后的质量。比如说我去探过的一家防盗门工厂，看到它的做工质量和门里面的填充的东西之后，我才知道为什么人家的门可以卖到一两万。如果更多人看见这样好的工厂，它就不用再去打那种价格战，我觉得我们的价值也能体现出来。”

## 吴不可：在海外传播中国制造的正面形象

佛山的吴不可把视野放在了更广阔的国际市场。拍摄了两百多期全英文探厂视频后，他已经TikTok平台上积累了两百多万粉丝。

平日经营着一家建材家具类的外贸供应链公司，吴不可拍摄探厂视频的初衷是为了给自己的公司带来订单，还可以“破圈”结交制造业不同领域的从业者。他的视频中工厂种类多样，既有积木玩具，也有电车充电器，还有探访中国普通农民家庭、展现中国文化的视频。

伴随着视频流量增长而来的

是大量的外商询盘信息，每条视频下面至少有几十条，还有更多的询盘信息通过吴不可的独立站

和邮箱发出。“外商来中国采购，信任度是问题。我们没有这种问题，因为我有200多万粉丝，他们不会觉得我是个骗子，所以这是我的优势。”

尽管询盘信息很多，但吴不可很快发现他难以在不熟悉的外贸品类上为外商提供服务。“哪怕外商知道你不是骗子，但毕竟做生意要赚钱。很多外商想跟我合作，后面发现你对这个品类不专业，所以最后还是较难承接下来。”因此，吴不可承接得最多的还是自己深耕多年的建材家具品类，明年还打算把探厂的范围缩减到20家工厂以内，进行长期合作。“只有建立了长期合作，我们和工厂才能双赢，一起承接下更

多更大的订单。”对于吴不可来说，做探厂视频是一件能提升个人幸福感的事。“我是一个很喜欢去外面看世界的人，我没有想到会通过这种方式阴差阳错地认识这么多不同的老板，看见不同的生活和故事。”

他更希望自己发布在海外社交平台上的视频能传达中国制造的正面形象，打破西方媒体舆论对中国的误解。“其实很多外国人对中国还是误解很大的，很多人都不知道中国现在的发展程度。我希望能多传递一些真实的中国，就像我的外国朋友说的，‘you are showing the good picture of China’（你生动描绘了中国）。”

文/羊城晚报记者 王隽杰  
图/受访者提供

近日，一段五个男子穿着芭蕾裙、跳着小天鹅舞蹈的视频在网络热传，引发关注。乍一看，他们和流量时代博眼球的网红没什么不同，但深入了解后，大家才发现背后感人至深的故事。

这五位男子的孩子均患有神经母细胞瘤，这种疾病被称为“儿童癌症之王”。为了给孩子治病，他们已掏空了家里的积蓄，走投无路之下，五位爸爸走进直播间跳起舞蹈，希望以此引起关注，寻求爱心人士的帮助。



爸爸们陪着孩子剃了光头

直播间跳舞的爸爸们：

## 扮丑是为了救孩子

穿上舞裙的爸爸们

济南的冬天，晚上7时天已经黑透。李章兵给在医院的妻子送完晚饭，回到出租屋，其余四位爸爸已在“直播房”等着他了。这是一间十几平方米的空房，站着五个男人，加上直播设备和桌椅杂物，更显局促。来不及休息，李章兵和爸爸们开启了直播，“动次打次”的舞曲响起，他们穿上东北大花袄，笨拙地扭动身体，以博观众一笑。

四五个小时的直播中，爸爸们不断地重复简单的舞蹈动作，像被提前写好程式的机器人。李章兵无奈，他们没有休息的机会，“一旦停下来，直播间的人气立刻开始掉”。一场直播结束，汗水浸透衣服，五大男人都累得抬不起头。

但他们必须把头抬起来。这五个男人来自云南和贵州两地的偏远山区，他们有一个共同的身份：神经母细胞瘤患儿的父亲。因恶性程度高、治疗难度大，这种疾病又被称为“儿童癌症之王”。五位父亲在求医途中相识，由于孩子患同一种病，老家又相近，五人便聚到了一起，互相帮扶，对抗恶疾。

五个孩子分别是子恒、轩轩、媛媛、小凡和攸攸，最大的6岁，最小的才4岁。

他们全部被确诊为神经母细胞瘤四期高危。由于孩子岁数小，需要有人照护，妈妈们24小时在医院陪着孩子，爸爸们在外扛起了养家的重任。

李章兵告诉记者，孩子岁数太小，又身患重疾，对食物要求很高，“必须要干净卫生，有营养，还要煮烂煮透。”因此孩子的一天三顿饭都由他负责做完后送到医院。如此一来，几乎没有整块的时间可用于打工挣钱，他只能偶尔接一点零工活，收入很低而且极不稳定。

同李章兵一样，其余四位爸爸也来自农村，为了给孩子治病早已砸锅卖铁、散尽家财，还欠下一屁股债。五个男人聚在一起，聊得最多的就是钱，有了钱，孩子的病才有希望治好。在一次闲谈中，攸攸爸爸提出了直播的想法，抱着试一试的态度，大家都同意了。

李章兵很坦率，他直言穿裙子跳舞就是为了吸引眼球。五位爸爸文化程度都不高，也没有才艺，只能先想办法吸引大家进直播间。“大男人穿裙子，谁不难为情？一切都是为了孩子。”

艰辛求医路

李章兵今年32岁，老家在云南昭通，夫妻二人在外打工共同支撑家庭，比不上富贵之家，但温饱足够。2023年6月，年仅三岁半的儿子小凡突然发起了高烧，吃药打针都不见好转。在医生的建议下，李章兵带儿子到昆明的儿童医院进一步诊治，小凡最终被确诊患上神经母细胞瘤。

医生告知李章兵，小凡的病已经到了四期高危，存活率只有20%到30%，如果按部就班治疗到最后做完免疫治疗，存活率可达60%到70%。为了给孩子治病，李章兵一路寻医问药来到济南，目前小凡已做完前期的手术、化疗、放疗等治疗流程，正在进行免疫治疗。

40岁的解道成是五位爸爸中最年长的一位，他的孩子子恒目前正在化疗阶段。解道成很焦虑，目前他手上的钱只够子恒进入免疫治疗阶段，后续的治疗费用还未筹措。16岁的大儿子为了省钱给弟弟治病，以前一顿饭吃10块钱，如今只吃一块钱。

钱的面包。他只能安慰儿子：“好好上学，天塌下来，有爸爸顶着。”

神经母细胞瘤是一种残酷的疾病。解道成给记者算了一笔账，如果完全不治疗，孩子的存活率在10%到15%左右；做完放疗移植手术，存活率可以提升到30%到40%；做完免疫治疗，存活率进一步提升到60%到70%；再吃完靶向药，存活率可达80%。“说白了，家长有多大的经济能力，孩子就有多少的生存希望。”

靶向药的价格非常昂贵，一瓶药的价格高达11.5万元，只可供患儿吃28天。若走完全部治疗流程，靶向药物的成本即高达500多万元，五位爸爸并未考虑靶向药。他们寄希望于五个孩子全部顺利做完免疫治疗，但即便如此，五个孩子的治疗费用加在一起也超过600万元。

解道成称，目前五位爸爸通过直播筹措了100多万元，“这是一笔很多很多的钱，但与孩子的治疗费用相比，却又远远不够。”

为孩子争一分希望

孩子是五位爸爸生活的重心。大家聚在一起，聊的都是孩子：你家孩子的病情怎么样了？哪种药在哪个阶段效果最好？化疗会掉头发，为了照顾爱美的女孩，五个爸爸一起剃了光头。孩子偶尔有出院的时候，五家人也常在一块玩儿，解道成看着可爱又坚强的宝宝们，告诉自己一定要坚持下去。

爸爸们的短视频账号名是“五个小超



在直播间跳舞的爸爸们

人的爸爸”，简介里写道：“我们是五个神母（神经母细胞瘤）家庭，正在为五个小超人抱团打怪兽。”从今年9月份注册到现在，已积累了30万粉丝。

解道成告诉记者，在他们第一次开播时，就碰见了一位有爱心的大主播义务为他们宣传，直播间一下子涌进接近一千人，直播间人数最多时也有上万人，数不清的爱心人士为他们捐款捐物，爸爸们都很感激。

不过这段时间，直播间的观众数量跌得很厉害，平均每晚只有五六十人，直播一晚上，每个人的收益平均只有百元左右。解道成很焦虑，他相信假以时日，通过直播可以挣到钱，但是孩子的病情在不断发展，他们没有等下去的时间了。“这个账号承载着我们五家人的希望，我们有时很有信心，有时又觉得这个希望快要破灭。”

每天早晨，解道成去医院给孩子送饭时，子恒都会问他：“爸爸，我什么时候能出院？什么时候能回家？”解道成感到撕心裂肺的痛。他无可奈何，只能在直播间跳得更卖力一些，跳得更久一些，“我们多跳一会儿，孩子就多一分生存的希望。”