

“厂二代”靠短视频破局

“老爸让我来巡厂!”“好想谈大单,越想越难耐,不知哪位老板来找咱厂买。”自2025年11月以来,越来越多“厂二代”进入短视频赛道,从“锅炉公主”到“纸巾公主”,他们或是唱歌跳舞,或是走剧情演绎风格,靠短视频把自家工厂的全貌和实力展现给大众。(摘编自《成都商报》)

“厂二代”靠反差吸引关注

陈诺是一名大学生,他的父母经营一家工厂,主要制造如船吊等起重机系列的机械设备。“我发现爸妈还在用老方法找客户,成本高,效果还有限。我平时刷短视频,看到不少传统工厂通过自媒体出圈,我就想:我们家工厂咋就不能试试呢?”陈诺说。于是陈诺开始以“船吊少爷”的名号经营自媒体。

陈诺表示,自己最初考虑过“机械小陈”等名字,但没有记忆点,而网上的“厂二代”都是xx公主、xx少爷,这一类名字有话题度,且有反差感。

自去年11月以来,社交媒体上涌现出一批“厂二代”,名字多为xx公主、xx少爷,他们或是在工厂中唱歌跳舞,或是走剧情演绎风格,变相展现工厂实力。以“纸巾公主”为例,该账号从2025年12月开始发相关内容,视频多是翻跳歌曲。数据显示,在近30天内,该账号增粉29.55万。

谷婉婷也赶上了这一波“厂二代”做自媒体的浪潮。她的父母创办了家具工厂。“我们家工厂以前做to B(to business的缩写,指企业面向企业提供服务)的。近几年,传统家居门店关店的越来越多,我就想摸索自媒体。”谷婉婷说。2025年末,她推出了“家具公主”相关账号。

自媒体能带来订单吗

账号“纸巾公主”在简介栏介绍称,其背后是安徽宏泰纸业,其是老板的亲女儿。截至发稿,该账号的橱窗共有12款商品,总销售额约为30万元。

陈诺表示,目前,他经营“船吊

少爷”账号一个月,自媒体带来了三笔意向订单,其中有一笔已经签订合同。

“客户是山东一家港口设备公司的老板,他刷短视频的时候主动私信了我。实地考察后,他当场拍板签合同。”陈诺说。据陈诺推算,如果这一笔订单是父母以传统的方式获取,成本可能在10万元左右;而靠自媒体获客,成本变得很低。

账号“玻璃公主”的运营者张女士介绍,其账号背后是滕州市耀海玻璃有限公司和山东品正玻璃科技有限公司,是她丈夫家的家族企业。“因为我们主要做出口,想通过自媒体拓展国内客户。”张女士说,有一笔货值约60万元的高温彩釉玻璃订单,是通过自媒体联系上,进而到工厂考察成交的。

有运营团队打造“厂二代”

当前,在社交平台上,“厂二代”已成为热门话题。“厂二代”社群“GOGOGO”创始人黄希谊分析,“厂二代”扎堆拍短视频属于羊



部分“厂二代”的账号

群效应,大家看到有人做得好,有结果就都去尝试、复制。“娱乐类视频只能让工厂曝光在大众视野,但要让客户买单,靠的是产品本身”。

在这一波“厂二代”热潮中,有人一个月吸引30万粉丝,也有人在收不到回应后停更。有知情人士透露称,当前,在社交平台上活跃的部分“厂二代”,其真实身份并非是企业家的子女,只是运营团队打造出来的人设IP。

编辑插嘴 热潮之下,我们不能忽视其中的两面性。不可否认,年轻一代正用新玩法为传统制造业打开一扇新门。正如近期湖南卫视推出的纪实综艺《老板是新人》,让观众通过这些故事,看见了一场跨代的思想接力。在流量时代,希望更多年轻人能用专业与真诚深耕实业,既要抓住流量红利的机遇,也要守住品质的底线。

当代愚公造万步天梯

在河北阜平、唐县、涞源三县交界处,有一座神仙山,又名大茂山。11年来,保定阜平的退休老人赵记臣(右图)化身“愚公”,自掏腰包在山中修出近万步天梯,还潜心整理山上的北岳文化遗存和奇特景观,希望造福家乡。

2014年,他发现,神仙山不仅景观奇特,而且文化底蕴深厚,可山间道路崎岖难行。自2015年起,赵记臣开始了漫长的修山之路。没有项目资金,他就拿出退休金,甚至借款。没有工程队,他就雇用当地村民,一起肩挑背扛。11年间,他带领村民用石块

垒砌起近万步台阶,将山上30多处天然景观串联起来,累计投入超百万元。

但去年7月的特大洪水将台阶和大部分路基冲刷殆尽,等到洪水退去,赵记臣又雇人抢修临时便道。如今,81岁的赵记臣已开始筹划明年春天的初步开放。“我不收门票。只要还能动,我就要把这件事做下去”。(摘编自《燕赵都市报》)



别怕坐冷板凳 有人给你递话筒

快乐老人报是个大舞台,大家一起玩一起嗨
所有栏目您都可以参与,有些版面更是只发读者来稿
有各种各样的俱乐部,还有大量免费活动和公益讲座
每个人都能找到自己的圈子和朋友
除了新闻热线,编辑记者的电话、邮箱也放在版头
还有专门的QQ群、微信群,大事小事都能跟我们唠嗑
心灵零距离。

打碎电视屏,小男孩自己挣钱修

最近,杭州一位妈妈在网上发的帖子火了。程女士讲的是11岁的儿子“尧哥”在小区创业赚钱的故事。一大批网友为“尧哥”点赞并催更。

2023年,“尧哥”读五年级,不小心打破了液晶电视屏。得知换屏需要6000元,“尧哥”决定创业筹钱。“尧哥”让妈妈帮忙把自己的广告发到业主群:“本人因打碎家中电视屏,一人做事一人当,所以出来筹钱修电视……”广告中列举出一些特长、相应课程,陪写作业一小时40元、一个半小时60元;田径1小时30元,一个半

小时50元;足球1小时30元,一个半小时45元;钢琴45分钟30元,一小时45元。信息发出后,“尧哥”受到了热烈支持。

干着干着,“尧哥”又萌生出更大的想法:“我发现报足球的小朋友很多,足球又是团队活动,不如搞一个足球俱乐部吧,这样更赚钱!”不到两个月,“尧哥”就还清了债务,换上了新显示屏。

程女士很感慨:“我们家长总是希望教孩子知识,在实际去做的过程中,能获得许多新鲜的成就,比单纯的知识灌输有趣多了!”(摘编自《都市快报》)