

阿姨们买毛线时,加入学习群交流编织经验 有人编织着岁月静好,有人织出了创业理想

银发族重拾手艺 撑起毛线市场人气

□实习生 杜佳鑫

本报记者 李木双 文/摄

“秋风起,织毛衣”。手工编织毛线制品,是很多人的童年与青年回忆,但随着人们的生活节奏和消费需求变化,手工编织逐渐淡出了人们的视线。在这个冬天,哈尔滨毛线市场人气又回来了——群以退休女性为主的消费者,开始频繁光顾这里。

踏入市场买完毛线,她们迅速将这里变成了打卡地。几乎每一个毛线售卖摊位,都有银发族自发组织的“毛线编织学习班”:毛线入手,一群“师姐”会邀新人“线下入群”,就地交流编织经验,互相搭手助力开织,进而边织边唠家常……很多人买完一次毛线后,再也没能离开这里——待就是半个月甚至几个月,比上班还勤。

为兴趣买单的她们,让近年来逐渐淡出人们视线的毛线市场又重新热闹起来。在与老姐妹们交流过程中,有阿姨一下子“打开了格局”,盘算着走上银发直播带货创业赛道,“闲着也是闲着,自己有兴趣,还能在网上卖毛线、针织品,得到认可还挺开心的,反正也没什么损失!”



阿姨们聚在一起织毛衣。

退休银发族重拾“手艺” 毛线市场迎来“回头客”

入冬后,位于南岗区工人文化宫附近的中山毛线批发市场,一下子热闹起来。刚一走出电梯,就能听到手动绕线机的“咕噜”声音。

不少摊位前,都聚集着一群中老年女性,大家坐在小板凳上一边编毛衣、一边聊天。她们并不是这里的工作人员,而是消费者。

与在其他商场顾客买完商品就离开不同,在毛线市场买完线的消费者很多会选择在购物点继续停留。顾客中,九成以上是退休女性。有人在买一次毛线后,会连续几天甚至几个月到这里,和其他顾客边学边织边交流,直到将毛线织成成品,也依旧没有流露出不再来的意思。

众多毛线销售摊位中,数项老板摊位前人气最旺。她在中山毛线批发市场经营30多年,每年入秋后,会迎来很多回头客。每天,她都要一边帮顾客选线、配色、缠线团,一边要抽出空来教顾客怎么起针、编织花样。想要跟她聊几句,有时需要等上一个小时。“现在客流量一般会比平时多20%—40%。有些人为了能赶在降温前织好毛衣,9月份就会过来买线。”

上世纪末,中山毛线市场最火爆时,占据了整栋楼的5层。“八九十年代,流行给家人织毛衣、帽子、围巾、裤子。入冬前后生意火的时候,整个楼里人挤人的,很多都是买了毛线就走,回家自己研究怎么织。”项老板说,随着生活节奏加快,人们不再手工织毛衣,毛线市场逐渐萎缩,如今只剩5楼一层。但近年来,当年热衷织毛衣的那群人陆续退休,毛线市场慢慢又热闹起来。

“手工织的毛衣比机器织的软,尺寸更合适。”在现场织毛衣的64岁傅阿姨告诉记者,她孙女穿的毛衣都是她织的,还是现在的流行款。“外面买的设计款也不便宜,我看着款式也能给孩子织出差不多的,不仅合身,选的线质量也更好。”

阿姨们自组“兴趣班” 从编织技巧聊到孙男孙女

近年来,妈妈手工“复刻编织”出上万件大牌同款毛衣送给孩子的新闻频出。像傅阿姨这样给孩子编织帽子、围巾、毛衣、裤子的退休阿姨也不在少数。记者走访发现,在中山毛线市场里织毛衣的阿姨们,已在这里自组“兴趣班”:互相学习、交流毛衣编织手法,同时和一群志同道合的人唠家常。

在这里,聚在不同摊位上编织的阿姨



中山毛线批发市场里的摊位,毛线产品琳琅满目。

们有着“知识产权保护”共识。每个摊位的店主都有擅长的编织花样,她们只要看一眼图片,就能知道毛衣编织的手法和大概需要毛线的重量。而消费者为“知识产权”付费的形式,就是在摊主这里买毛线。只要买线,就相当于交学费,不仅能获得摊主的指导,也同时拥有了一群“师姐”。摊主忙不过来时,“师姐”们不仅会主动帮忙传授编织技巧,还会帮摊主缠线团、售卖产品。事实上,在这里买线的花费也不高,根据毛线材质不同,织一个帽子的线大概需要20元—40元,织件毛衣的需要70元—140元。大多数时候,大家更像是为兴趣和心情买单。

记者在项老板的摊位上选了一款帽子的样式。配好颜色、缠好线团,项老板帮着完成起针后,将记者安排给一旁织毛衣的阿姨们,“张姐,你刚织过这个帽子,教教我。”很快,记者被一群阿姨围住。“手上别绕那么多线,这样织起来绕线距离长,会很累”“这一针不能织,带过去,织下面一针”“你这个织错了,我帮你”……在阿姨们热情帮助下,记者没织上两针,帽子已经显出雏形。

话匣子打开的阿姨们,一边织着手里的活,一边开启了聊天模式。话题内容从不固定,从自家侄子、侄媳妇最近又升职加薪,到怎么做菜让挑食的孙子多吃几口,再到谁家的孙女都快30了还不找对象……活脱脱能拍出一部“人世间”纪实剧。

当被记者问到织这么多毛衣穿得过来吗,围阿姨说“我一年得织十来件毛衣、帽子、围巾啥的,家里人穿不过来,就拿去送人。刚给我外甥女家的孩子织了个坎肩。其实,也不是为了织毛衣,就是想有点事做,平时家里就我一个人,这里这么多人聊天,也热闹。”

手工价值看涨 银发族想网络直播卖毛线

近年来,手工制品价值看涨,毛线编织也逐渐成为大众消费热点。数据显示,从2020年起,一二线城市消费者倾向于从网上购买团绒及织物,带动了毛线行业的消费升级。目前毛线零售用途主要以个人手编毛线(服饰)为主,占整个毛线市场58%;近年来流行的毛线文化创意产品,如毛线花、装饰品、毛线包、节日装扮、教育手工等增速较快,占比31%,其未来市场空间比较大,将会成为毛线消费的新增长点。

记者在多个电商平台、短视频平台搜索发现,以毛线编织线上直播、录播教程带动毛线销售,正成为中老年创业的热门。不少超百人的毛线销售直播间里,主播年纪都超过45岁,个别直播间的主播年龄接近60岁。

项老板每天还是忙碌着店里的生意,接待老顾客。“网上带货销售?我不懂,也没时间做网络。我手工编织的帽子、围巾、坎肩什么的,就在店里卖。”记者在店里发现,项老板店里款式较复杂的帽子售价在200元左右,普通款式的则在几十元。对比网络上机器编织的款式,手工编织的价格要高50%左右。

与做惯了线下生意的项老板不同,“学习班”姐妹中已有人考虑进入电商直播赛道。53岁的赵阿姨就是其中一位。她告诉记者,自己退休后,一直想再做什么。最近,她看好了网络直播卖毛线的赛道。赵阿姨特意去做了市场调查,她发现,不少年轻人都喜欢去和别人不一样的定制款,也愿意为手工制作支付更高的费用。赵阿姨曾经看到过一个北京网店店主,快50岁时创业卖毛线,半年销售额就近千万。“我觉得这个市场还挺有潜力的,想试试。”

客户需求无小事 上门服务暖民心

本报讯(康迪)“太感谢你们了,上门服务解决了我的大难题,为中国银行的贴心服务点赞!”日前,在年过八旬的客户贾女士家中,贾女士激动地握着中国银行哈尔滨黄河路支行行长的手连连致谢。

贾女士2017年8月在黄河路支行开立账户,因为老人年事已高,该行一直对其情况十分关注。11月13日,黄河路支行接到贾女士儿子郭先生电话,表示近期天气降温、道路湿滑,母亲想通过手机银行办理转账业务,但操作多次均未成功。老人想去网点咨询办理业务,但因路况不好,加之其行动不便,自行前往子女很

担心安全问题。黄河路支行行长了解情况后,立即与两名综合服务经理研究解决办法。随后,拿着移动业务终端,带队来到贾女士家中,面对面仔细沟通,确认老人服务需求,核对身份信息,严格按照业务操作流程为老人重新开通手机银行,并耐心指导如何操作使用,同时提示防范网络诈骗,守好养老钱。

老人看到转账成功后,非常高兴激动,和儿子连连夸赞中国银行服务好,中行员工专业、敬业。上门办理业务的第二天,老人儿子郭先生致信中国银行,感谢中行高效人性化的服务,解决了老人燃眉之急。

降雪封路改行程 民警幽默讲安全

本报讯(刘禄新 记者 王骁)“虽然遇到了降雪天气不得不变更行程,但是有民警一路为我们保驾护航,有美丽的雪景一路相伴,感觉哈尔滨哪儿都是雪乡!我们出行安全,玩得开心,我太爱哈尔滨了,明年一定再来!”在阿城区玉泉街道霜雪滑雪场,听完民警的安全提示后,广西游客黄大姐激动地说。

28日上午,由于降雪原因,高速公路封闭,黄大姐所在的旅行团临时变更行程前往玉泉霜雪滑雪场。在301国道通往霜雪滑雪场的路口,阿城区公安局玉泉派出所的巡逻民警驾驶警车一路

引导旅行团大巴安全抵达滑雪场。

抵达滑雪场后,民警联合滑雪场工作人员第一时间对游客进行了安全提示,温馨提示内容包括防盗反诈知识、交通安全常识、滑雪场安全操作流程,同时还有诙谐幽默的东北民俗和美食介绍,甚至还有雪地拍照打卡攻略。原本因变更行程情绪不高的一行人,都被东北人的幽默逗乐了,爆发出阵阵笑声。

黄大姐的先生是一位广西退休民警,他动情地说:“这样的安全宣讲还真是头一次看到,很专业,接地气,还有东北人天生的乐观幽默,我们都被感染了。”