

“龙”回回龙集

□记者 徐启峰/文 刘俊涛/图

“买猴头文玩，到淮阳葛店”，这一口号近年火遍国内文玩圈。

淮阳区葛店乡回龙集村——全国最大的猴头手串产销基地。这个曾默默无闻的小村庄，如今月产手串超10万条，年销售额破亿元，成为乡村振兴的“产业真龙”。

王永峰： 从潘家园到电商龙头的逆袭

葛店乡本是粮食主产区，村民多以种田或打工为生，文玩产业几乎空白。村民王永峰却选择了一条截然不同的路。

早年，他在乡政府土管所端“铁饭碗”，但不愿人生“一眼望尽”，毅然辞职北漂。2008年，他在燕郊租下场地，手工打磨猴头核桃手串，并以精美工艺和亲民价格打入潘家园市场。巅峰时期，一条“土豪南瓜”手串售价高达3500元，单月销售额突破百万元。

然而，随着数控雕刻机的普及，手工文玩价格暴跌。“土豪南瓜”手串从每条数千元跌至几十元，同行纷纷退场。王永峰却借势转型，全面“拥抱”电商：从微商、淘宝到抖音、快手，甚至陌陌，他无一错过。手机“叮咚”的订单声取代了古玩市场的吆喝声，他稳坐猴头手串“京城老大”之位。

2019年，面对洛阳与家乡淮阳的招商竞争，王永峰毅然选择回乡建厂。凭借成熟的电商渠道，他的工厂迅速扩张至3个主厂、4个加工点，日消耗猴头核桃6万粒，月产手串10万条，年销售额过亿元。为保障原料供应充足，他在洛阳、三门峡两地承包1600亩林地，并在家乡复垦300亩边角地搞种植，既盘活了荒地，又推动了产业升级。

款式是核心竞争力。王永峰高薪聘请设计师，每月推出新品，今年以来，“小青柑”“蜜桃”等爆款频出，持续引领行业风向。



张凯(右)正在直播带货。



手串加工车间。



数控车间。



王永峰培育的树种。



原料堆成小山。

张凯：破解直播带货的“流量密码”

“源头工厂，一件也是出厂价！”4月5日中午，主播张凯在抖音直播间高声吆喝。镜头对准堆积如山的手串和轰鸣的车间，观众瞬间涌入。

张凯的团队分工明确：客服、运营、场控、剪辑各司其职。他们深入雕刻车间，展示500台数控雕刻机高速运转的震撼场景：“一天磨制6万粒珠子，全国独一家！”两小时直播卖出几十万元，张凯称这是基本操作，他的团队最高单场销售额曾突破300万元。

“好产品成就了我。”张凯坦言。他是江苏徐州人，追随王永峰创业已有十多年，如今在淮阳买房定居，月入数万元。

王永峰则将主播视为“合伙人”。他的工厂常驻十多位主播，七成产品通过电商渠道直达消费者手中。

“没有线上平台，葛店‘猴头’走不出小村庄。”陪同采访的淮阳区商务局工作人员说。数据显示，回龙集村已注册50余家电商企业，成为名副其实的“电商村”。

阮改革：技术工人的乡土坚守

打孔车间内，33岁的阮改革手法稳如机械。他曾是跨国公司的电焊工，远赴墨西哥参与基建，却因行业低迷返乡。2024年，一次偶然的的机会，他与家乡的手串工厂结缘。王永峰邀请他到厂里工作，有焊接任务时就做焊接工，没焊接任务时就做打孔工。

凭借做焊工时练就的眼力和技术，他成为打孔车间效率最高的工人，月薪七八千元。

“在家乡创业，既能顾家又能挣钱，比漂泊在外强。”他虽仍有外出闯荡之心，但更期待葛店文玩的未来，“等孩子长大后，不知道这里会变成什么样”。

未来：从“猴头村”到“文玩帝国”

王永峰的野心不止于猴头手串。他计划打造文玩产业集群，吸引菩提、翡翠、玛瑙等品类入驻，形成原料、加工、销售一站式基地。

“产业集聚日，才是葛店文玩真正腾飞时。”他畅想着那一天。

淮阳区政府给予全力支持：政策倾斜、土地流转、电商孵化……回龙集村的机器轰鸣声，正在谱写乡村振兴的新篇章。

葛店文玩能否“龙翔于天”？答案，或许就在下一个爆款手串的打磨声中。