



此处待君至 静候秋风里

常德的“玉米村支书”国庆忙着给村里带货

适逢双节，网络达人们会怎么过节？又会与游客们共同书写哪些故事和记忆？请看本报推出的系列报道《网络达人们的长假》。

本报长沙讯 因助农直播走红，如今正带着村里的主要产业向玉米种植发展，曾梦颖时常被当地人称为“玉米村支书”。

曾梦颖是“90后”，去年4月当选常德澧县火连坡镇古台村支部书记。曾梦颖告诉记者：“任支部书记之后，想发展产业，在网上看到很多支部书记都在带货，就萌生了直播助农的想法。”

在曾梦颖看来，助农直播给村里带来了明显的变化，“首先就是村里的知名度提升了，以前很多人都不知道火连坡镇有古台村，经过视频宣传之后，大家都知道了古台村”。最主要的是，给乡亲们带来了增收。曾梦颖介绍：“老百姓家里的农副产品，像花生黄豆绿豆芝麻，以往价格很低，比如芝麻，别人来收是5元一斤，我们在直播间可以卖到10元一斤，卖货的钱都是给老百姓的。”

直播还带动了当地的产业发展，今年开始，曾梦颖带着老百姓种植玉米，她说：“今年种了100亩，刚开始是卖鲜果，我们种有水果玉米、甜糯玉米，甜糯玉米有花糯和黄糯，花糯和黄糯我就放到隔壁的县进行深加工处理，深加工之后，玉米的附加值会增加，周期也能更久，我们后期的产业主要围绕玉米展开。”目前，曾梦颖正准备在村里建厂招商引资对玉米进行深加工，工厂预计国庆节之后便开始动工。曾梦颖介绍：“村里有厂的话，老百姓可以去种玉米，也可以去工厂务工，也是为百姓增收的另一种方式。”

国庆节期间，曾梦颖也没让自己闲下来，在围着玉米转。“城头山有稻草节，我们准备去参加两场展销会，去现场推销我们的玉米。我们的玉米肯定要先让大众接受，要有我们自己的卖点，让顾客有对比，之后顾客才会回购。”此次展销会，曾梦颖暂定参加两场，“如果人流量大的话，可能视情况再延长一点”。

平日里，一有机会，曾梦颖都会抓紧时间进行地推，她告诉记者：“只要是有一点机会，肯定都要去做，想让更多人知道我们的玉米是怎么样。”曾梦颖介绍，目前当地的玉米还在两家线下门店有销售，“销售量都还挺可以的，主要玉米确实不错”。

对于接下来古台村的产业发展，曾梦颖也有着自己的计划。她说：“等工厂落地后，我们全年都可以卖玉米。直播助农部分，目前的话是只覆盖了我们自己一个村，农产品不是特别多，近段时间我们没有什么农产品，就不会天天直播。后期可能会辐射到别的村，村子多了之后，农产品也会更丰富。”

记者张沁



曾梦颖在玉米地。图/视频截图

我和我的祖国

热烈庆祝中华人民共和国成立76周年

“国庆宝宝”报到

长沙宝妈喜提3090克小公主

本报长沙讯 10月1日凌晨，湖南省妇幼保健院产房内，洋溢着温馨与喜悦的气氛。在丈夫韩先生的全程陪伴下，29岁的朱女士于2时42分顺利诞下一名体重3090克的女婴。新生命的平安降临，为这个特殊的日子增添了双重喜庆。

产房里，灯光柔和，医护人员轻柔而专业的指导声与监护仪规律的嘀嗒声交织。韩先生紧握妻子的手，不断为她擦拭额角的汗珠，低声鼓励。经历数小时的努力，伴随着一声响亮的啼哭，一名健康的女婴顺利娩出。医护人员将清理干净、包裹在柔软襁褓

中的婴儿轻轻放在朱女士胸前。初为父母的韩先生夫妇激动不已，脸上写满了疲惫却难以抑制的幸福笑容。

“能在国庆节这天迎来我们的宝宝，感觉特别幸运，意义非凡。”刚刚经历分娩的朱女士眼中闪烁着幸福与骄傲的光芒，“希望她能健康成长，拥有光明美好的未来”。

据湖南省妇幼保健院产房医护人员介绍，国庆假期期间，医院已做好充分准备，医护人员坚守岗位，确保每一位孕产妇都能得到安全、周到、专业的医疗服务。

记者梅玫 通讯员余杨 韩旭

让湘绣在青春里发光

本报记者陈张书 长沙报道

总决赛舞台上，两双年轻的手托起一方湘绣，浏阳烟花纹样在灯光下流转生辉，千年湘绣技艺在当代设计中重焕新生。

近日，“梦里乡村看长沙”大学生乡村创新创业大赛总决赛现场，

湖南大众传媒职业技术学院播音与主持专业的学生冯卓璇与湖南工程职业技术学院的宝玉石专业学子黄洁的默契配合赢得满堂喝彩。她们的作品最终荣获大赛二等奖，这份荣誉不仅是对创新精神的肯定，更是对非遗传承路径的最佳印证。

传承：组建团队为古老技艺注入青春活力

故事的起点，是两年前的沙坪湘绣小镇。冯卓璇为拍摄非遗专题来到沙坪湘绣小镇。在一间绣品工作室里，她遇见了正俯身刺绣的黄洁。

“当她向我展示那些将湘绣技艺融入现代首饰的设计稿时，我瞬间被吸引了。”冯卓璇回忆道。两人从湘绣的传承困境聊到创新可能，相谈甚欢。黄洁当即邀请冯卓璇加入她正在筹建的“湘见相慕”团队。

黄洁从小耳濡目染，深知湘绣面临的技艺断层危机。考入大学后，她立志组建团队，为这项古老技艺注入青春活力。而冯卓璇的传播专业背景，恰好为项目推广提供了有力支持。

团队创造性提出“文化佩戴”理念，将湘绣独特的扁毛针、捻针等传统技法巧妙运用于日常首饰设计。“赤影掠青”“鹤入苍松”等系列产品，既保留了湘绣细腻的艺术神韵，又融入了现代审美元素。

“湘绣最初本就是生活用品，我们要让它回归日常。”黄洁介绍，团队开发出88元至499元不等的亲民产品，让年轻人能够轻松拥有湘绣之美。

更值得一提的是，团队与沙坪湘绣、三棱镜工作室等机构合作，推出温感变色文房盒、蓝牙音响等创新产品，探索“非遗+科技”的融合路径，让传统技艺与现代生活完美结合。

成果：商业模式已经得到市场验证

潮宗街青创集市、中南大学校园市集上，她们的湘绣首饰单日销售额均突破5000元；海外平台上，“鎏光·拾色”系列湘绣文创售出超1.6万件；今年中非贸易博览会上，一套湘绣主题文创产品亮相就卖出600件……项目自2023年底启动以来，已实现令人瞩目的商业成果。

“我们的商业模式已经得到市场验证。”冯卓璇表示。今年5月，团队在沙坪街道正式注册公司，标志着项目完成从创意到商业的转化。团队自身，是沙坪湘绣第七代传人施静云这样的前辈支持。施静云不仅将古法技艺与现代光影技术结合，还培养了一千多名绣工。去年，“湘见相慕”合作的首饰系列，在海外上线当天售罄，成了“老技艺+新创意”的经典案例。

团队自身的“跨学科基因”也成了破局关键：成员涵盖宝玉石鉴定与加工、建筑室内设计、会计等多个专业，

有人负责工艺优化，有人把控设计美学，有人梳理商业逻辑，各司其职攻克了“湘绣工艺与首饰制作衔接”的技术难点。更难能可贵的是，她们还主动吸纳沙坪当地绣娘参与生产——绣娘们负责手工绣制，学生团队把控设计与品控，既守住了老技艺的“魂”，又为乡村绣娘带来了稳定收入，为乡村振兴注入了新鲜活力。

在沙坪湘绣小镇，她们还搭建起一套“双赢”体系：当地绣娘靠手艺增收，年轻团队靠创意拓市场，老技艺在供需循环里自然“活”了过来。

“手把手教刺绣是传承，但让刺绣变成年轻人愿意买、日常能戴的东西，才是更长久的传承。”黄洁的这句话，始终是团队的初心。如今，她们已有了更清晰的规划：继续扩大产品线，深化“非遗+科技”探索，尝试温感变色湘绣、数字定制纹样等新技术；还计划与更多消费品牌合作，让传统文化与现代消费真正实现“共生共荣”。

江西鸡排哥爆火，国庆首日不打烊

出摊前一小时就有人排队，当地市民自发帮忙维持秩序

本报长沙讯 “我要把它炸到位，炸不到位我是无法原谅我自己的”“做你的，做完你的做你的，我心里有数，这种场面我还是在控制”“请拿出你的袋子，我需要的是速度”……这些风靡全网的金句，出自江西景德镇市一名炸鸡排的摊主。

“鸡排哥”名李俊永，他对工作的热情，被网友形容为“鸡排界的海绵宝宝”，6元一份的鸡排，被网友称收获了“价值60元”的情绪体验。如今他的小摊已成为当地的打卡点，甚至吸引了外国游客，个人社交账号在7天内涨粉超过47万。

9月30日，“鸡排哥”在个人视频账号发布视频称，欢迎大家在国庆假期来到景德镇游览观光，希望大家在找他打卡时有序排队。

10月1日，记者从“鸡排哥”妹妹处获悉，国

庆长假第一天，一家人提前全力为客流做准备。

下午3时，“鸡排哥”准时出摊，记者从社交媒体账号看到，摊位周围已经有不少志愿者维持秩序，还有专程赶来的外地游客热情互动喊着：“鸡排哥，你的兵来了。”

与此同时记者也注意到，“鸡排哥”换上了新衣裳，在直播间他表示，这件印有“鸡排哥”的衣服，就相当于标识，想要购买自己家鸡排的顾客们，可以去穿有这件衣服的摊位。

记者此前曾实地打卡这一份美味，“鸡排哥”的妹妹告诉记者，自己的哥哥此前就是做美食小吃摊的生意。她介绍：“大家都说他幽默，其实我们家里人也都是这么觉得的。”

记者曾在现场了解到，自从“鸡排哥”的生意爆火后，全家都前来帮忙，形成了“鸡排世家”。

更值得一提的是，他免费将技术教给亲戚，带动整个家族开了9个摊位。

每天下午3点准时出摊，提前一个小时到达，就已经能看到慕名而来的游客自带椅凳排队。

景德镇市相关部门工作人员还为排队的游客准备了风油精、十滴水等防暑降温药物以备不时之需。交警也在每日高峰时段加强疏导，防止人群聚集引发交通拥堵，全方位保障道路安全有序。

景德镇当地市民自发到现场帮忙维持秩序。当地居民谢先生称，自从“鸡排哥”走红之后，他自费买了100个凳子，每天赶在出摊前用电动三轮车拉到现场，供游客休息，等晚上游客散尽后，他会回家，有时要近晚上11时才能到家。

记者黄康睿