

“这里是我的家乡三门峡,一个值得三顾的地方”“毕业后会留到三门峡吗?”……近段时间,在抖音平台,几条关于三门峡的短视频引起许多市民的共鸣,也让外界看到了“00后”视角下的三门峡。视频背后的创作者是三位“00后”青年,他们用短视频诠释家乡,也用镜头记录创业之路。

□本报记者 郑帅/文图

平凡亦有光



三位“00后”返乡回三门峡开启创业之路(左起:王璐、张小雨、刘源)

三位“00后”返乡拍短视频 用镜头书写创业故事

从画笔到镜头 美术功底 赋能短视频创作

2024年下半年,张小雨和刘源、王璐一拍即合,三位“00后”青年果断放弃大城市高薪,返回三门峡创立“宇量传媒”。“我们想通过镜头拍摄出大家心中的三门峡,同时也利用自己所学去帮助实体店主学会做短视频,通过网络平台推广获得更多客户。”聊起心中的愿望,24岁的张小雨满怀期待地说。

“00后传媒人”“学了10年美术”“干了三年摄影”“两年前创业做短视频”,这是张小雨在网络平台上为自己贴的标签。

自幼喜欢画画的张小雨,从初中就开始跟着专业老师学习美术。“艺术都是相通的。”张小雨认为,美术的学习经历为她此后的愿望奠定了基础。2019年,张小雨考入河南工程学院,学习视觉传达设计专业。大学时期的几年,是短视频爆发的黄金期。还是学生的她,就在抖音平台上开设自己的账户,取名“章鱼小丸子”,发布一些以宿舍故事、学校生活为内容的短视频。凭借可爱的形象、诙谐的语言,她的短视频很快就收获了同学的关注和喜爱。“我走在校园里,经常会有‘粉丝’主动和我打招呼。”张小雨高兴之余,也真切地感受到网络短视频的转播力量。而更令她意想不到的,她还凭借短视频在平台获得了6000多元的收益。

“原来爱好也能赚钱!”2023年6月,张小雨大学毕业,没有和同学们一样,选择从事艺术设计方面的工作,而是留在郑州进入一家传媒公司,从事短视频拍摄工作。

三位“00后”的梦想,从一间40平米的出租房启航

彼时,张小雨的小伙伴刘源、王璐在杭州一家传媒公司从事着她一样的工作。“我们相识在武汉。”张小雨回忆,那时他们都受邀到武汉参加一个短视频论坛,来自全国各地的同行们共同分享着自己的经验和心得。“刘源的发言吸引了我的关注,而在进一步了解中发现,我们居然是老乡。”张小雨说,有了这样一层关系,他们的交流更频繁,也认识了另外一位老乡——短视频从业者王璐。

三位“00后”从事着同样的事业,也同样有着对家乡的思念。“当张小雨提出回家一起创业拍摄短视频时,我们毫不犹豫地答应了。”刘源告诉记

者,在杭州工作期间,他月薪4万元,是一份不错的收入。“为什么选择回来创业?”面对记者的问题,刘源言简意赅,“志同道合,想回三门峡。”

2024年11月,经过几个月的市场调查和筹备,属于三位“00后”的梦想正式启航。“公司很简单,房子是租的,40平方米,电脑都是从家里搬过来的,只置办了几台专业的拍摄相机。”刘源和王璐向记者介绍着。

“三门峡已经有这么多短视频从业者,你们凭什么立足?”刘源向记者分析,在做前期市场调查时发现,虽然都是拍摄短视频,但是自己的团队在策划和推广上更胜一筹。“以商业推广视频

为例,我们的视频拥有个人特色,通过客户自己的人格魅力进行产品赋能,达到带货的效果。”刘源说道。

在进一步的采访中,刘源的直觉也得到了印证。“我们通过‘阿强的摆摊日记’账号推广的一个小吃,仅用了半个月时间,关注度超过百万人次,现在不断有来自全国各地的客商都在和店主洽谈加盟事宜。”刘源说,像这类案例,他此前拍摄过很多,曾在杭州、江苏、广州等地孵化过100多个实体店账号。“视频都是以挖掘商家个人性格、做事风格等去结合产品,设计出属于实体店老板个人独特的人设视频。”刘源介绍道。

用视频讲述自己的故事,与三门峡年轻人共勉

翻看他们团队的抖音账号,有推介三门峡的,有推介商家的,他们总是能寻找到不同话题,引起网友们的共鸣和关注。“我们拍视频,其实也是讲述自己的故事与大家共勉。”

今年2月,张小雨的团队发布了一条以“难道年轻人在三门峡就真的没有机会了吗?”为话题的视频,描述了团队成员从大城市回到家乡小城市创业时受到的非议,以及很多年轻人想回到家乡工作又对未来充满迷茫的徘徊。他们用亲身经历,告诉其他在外漂泊的同龄人,三门峡也同样拥有很多机遇。视频发布后,得到了很多在外

打工的三门峡人的关注和评论,大家纷纷留言表达对家乡的思念。

在视频制作上,张小雨凭借扎实的美术基础提供了独特的创作视角。她擅长运用色彩搭配、构图技巧与光影设计,将三门峡的黄河风光、陕州地坑院、函谷关等景点转化为“动态画卷”,融入视频之中。

张小雨、王璐负责视频拍摄和制作,刘源负责策划和运营,三个年轻人分工明确。“创业第一个月,我们就已经实现盈利了。”采访中,张小雨告诉记者,第一个月接了两个单子,营业额七八千元,除去开支,虽然所剩无几,

但是第一个月实现盈利还是让他们有些欣喜,也更加坚定了他们创业的信心。

“我们正在合作的客户有7家,每月的营业额由起初的七八千元,达到了3万元左右。”刘源介绍,现在他们的视频也不断得到商家们的认可,合作客户不断增多,预计到今年5月,每个月的营业额将超出5万元。“我们希望为家乡短视频行业尽一份力,也想通过我们的努力,让三门峡的商户活跃起来,更想让三门峡的年轻人不用背井离乡。”三位青年道出了他们的心声。