

指尖畅游，剧景相生，精彩叙事与文旅场景深度融合 “剧游河南”带来一站式“观剧”新体验

□大河报·豫视频记者 张婷 文 “剧游河南”供图

在河南文旅微短剧蓬勃发展的浪潮中，“剧游河南”微短剧小程序历经数月精心升级，将打造出一站式“剧游”新体验。作为“跟着微短剧游河南”的核心载体，该小程序将微短剧的精彩叙事与河南丰富的文旅场景深度融合，致力于打造“剧游联动”的文旅消费新模式，进一步提升“行走河南·读懂中国”品牌的吸引力与知名度。



“剧游河南”微短剧小程序

四大板块，带你开启剧景融合的河南文旅新旅程

“剧游河南”微短剧小程序的设计极为简便，主要包括四大板块的内容。进入首页即可浏览最新文旅资讯与推荐海报；点击“微短剧展播”沉浸观剧并探索取景地故事；前往“拍摄基地”按需查找资源；在“个人中心”管理所有互动足迹。指尖轻点，即可开启剧景融合的河南文旅新旅程。

文旅动态尽在掌握。（首页）资讯页包括轮播展示区、文旅资讯区等。轮播展示区将展示近期征集的高质量微短剧海报、河南特色文旅场景美图，视觉呈现河南魅力。在文旅资讯区，点击资讯标题或整个资讯条目，可以展开详细内容，查看图文并茂甚至包含视频的详细信息。

微短剧展播揭秘精品剧目。页面顶部为剧集推荐区域，以瀑布流形式展示根据用户兴趣推荐的征集精品微短剧。点击某个推荐剧集进入详情页面，包括剧集的封面大图、剧集简介、演员信息、微短剧取景地介绍等详细内容。其中，微短剧取景地部分重点展示剧中涉及的河南实景拍摄地，图文并茂让用户轻松了解景点特色与剧中呈现的联系，激发实地探访兴趣。

取景地资源一键触达。拍摄基地联系区板块内容将拍摄基地分为“穿越古韵”取景地、“博物奇缘”取景地、“奇景山水”取景地、“休闲都市”取景地四个类别。点击心仪取景地按钮，直接获取联系人姓名及电话号码等关键信息，为影视创作团队提供高效支持。

个人专属空间随心管理。在个人中心选项中，包含有个人信息区、观看记录区和收藏与点赞区，通过流畅的交互设计，用户可便捷管理个人资料、回溯观剧历程、收藏心仪内容及表达喜爱。



“剧游河南”微短剧小程序的文旅动态（左）、微短剧展播板块（中）、拍摄基地联系区板块。

探索文旅融合的数字化新道路 创新讲述厚重河南故事、激活文旅消费新动能

“剧游河南”微短剧小程序远不止于提供一个观剧窗口，它更是一座精心构筑的“数字桥梁”，无缝连接线上精彩叙事与线下文旅实景。这也是河南在探索文旅融合的数字化创新道路上，迈出的关键一步。它是河南拥抱数字时代文旅新业态、创新讲述厚重河南故事、激活文旅消费新动能的一次重要实践与突破。通过深度整合微短剧赋能传播河南丰富的文旅资源，赋能河南从文旅资源大省向文旅强省跨越升级。即刻关注，期待您于指尖方寸之间，沉浸式体验“剧”与“景”交融共生的魅力，共同开启“跟着微短剧游河南”的智慧文旅新篇章。

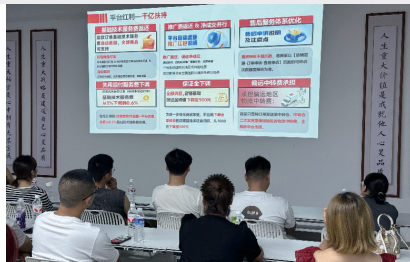
拼多多“千亿扶持”专项活动深入河南 助力安阳童装抢跑“金九银十”

□大河报·豫视频记者 陈骏 文图

7月中旬，拼多多“新质供给”专项团队深入童装重镇河南省安阳县，针对当地童装企业展开电商培训，并用大数据为企业揭秘童装爆款密码：动漫童装销量狂飙、鲨鱼裤异军突起，商家直呼“像拿到财富地图”。此外，为了帮助当地童装企业进一步抢占秋冬季的商机，“新质供给”团队还推出了“1V1对接”服务等扶优助商新举措，通过全方位的管家式服务，助力安阳童装转型升级。

今年4月，拼多多推出“千亿扶持”重磅惠商政策，计划在未来三年内投入1000亿元资源，在“百亿减免”“多多好特产”“新质商家扶持计划”等扶持项目的基础上，继续加大对农产区、产业带的扶持力度，推动更多中小商家实现新质转型。

截至目前，拼多多“新质供给”专项团队先后深入泾县宣纸、永康厨具、山西牛肉、宁夏乳业、安新跑鞋、温州女鞋、深圳数码、晋江鞋服等近百个产业带，通过对一线中小商家的全方位政策支持，推动产业带的高质量转型。



▲“千亿扶持”通过推广费返还等政策全方位扶持安阳童装商家。

商家用女儿名字做品牌：从“以价取胜”到“以质突围”

当你搭乘高铁沿着京广线一路北上，列车刚进入安阳地界，铁路西侧便有四五家童装生产企业一字排开。

安阳，这座豫北小城，以甲骨文闻名于世，如今又因童装产业年产值突破百亿元而备受瞩目。

活动当天，拼多多“新质供给”专项团队走进安阳，通过深入解读爆款流行趋势、平台政策、推广技巧，为当地众多童装生产企业送上由大数据分析得来的销售“锦囊妙计”，也让安阳的童装产业发展插上了一对“数据翅膀”。

拼多多相关负责人表示，如今的安阳童装品牌已得到了市场的充分认可，但安阳童装产业也正处于从“婴童为主”向“儿童全龄”扩展的重要转型阶段，且当地企业存在着电商运营水平参差不齐等问题，缺乏打造尖货爆款的能力。

为此，专项团队面向安阳童装企业推出了1V1对接服务，通过新品研发、

销售策略、售后跟进、仓储物流优化等管家式咨询服务，全面提升童装企业的线上经营能力、效率，最终推动安阳童装大面积触网。

李明（化名，下同）是安阳当地一家童装生产企业的负责人，谈及行业十多年来最大的变化，他认为市场已从十多年前的“以价取胜”变为今天的“以质取胜”。

“对于家长来说，在乎的不是价格上相差的几块钱，而是品质的优劣。同为家长，将心比心，如果面料不好，不舒服甚至有过敏的风险，白送我也不要。”李明告诉记者，企业目前主打的两个童装品牌的名称，便是源于自己两个女儿的名字。“敢用孩子名字做商标，就要对得起良心。”

课堂上，拼多多的“黑标品牌”认证让他眼前一亮。“平台补贴优质商品，过去关注价格，现在更聚焦品质。”李明说，拼多多的思路是“让好的更好”，是助力产业升级，童装产品在市面上并不鲜见，平台正着意引导生产厂家不断提

升品质，通过面料、包装、销售场景的革新，将“大路货”变为“精品”。

拼多多相关负责人告诉记者，如李明所说，平台目前正通过平台补贴、黑标资源等方式，助力新质商家迅速成长，打造新质品牌，进而带动童装产业的高质量发展，形成良性循环的产业生态。

数据背后的产业革命：童装增加动画元素，销量翻数十倍

同样来自安阳的赵先生为了这次培训会，特意将带孩子暑假出游的计划推迟了几天。

童装行业同样有着“金九银十”的销售旺季，当下，正是各童装生产企业备货、囤货的关键时期。此时，对“今年流行啥”“生产往哪个方向发力”的预判，决定着童装生产厂家今年生意的最终走向。

“同样是家居服，带上动漫图案销量就会是其他款式的几十倍，拼多多通过大数据分析给出的数据和我们销售数据高度一致。”一手不断在手机上划

拉着刚刚拍下的课件图片，一手翻出笔记本——上面密密麻麻记着“莫兰迪色系”等关键词，赵先生坦言，过去“谈流行”总是跟着“感觉”走，现在才知道“原来孩子们喜欢这”。

结束了与记者的对话，赵先生便匆忙掏出了手机召集团队开会研究调整生产计划。“以前是‘生产什么卖什么’，现在是‘消费者要什么我们造什么’。”他笑着说，“这大概就是数字时代的‘甲骨文’——用数据重新书写产业未来。”

“我们希望通过大数据分析出的流行色预测、爆款款式预测以及富有实战性的销售策略，进一步赋能商家产品、运营、销售等全方位能力，助力安阳童装实现产品迭代升级和市场拓展，推动这一产业能够更为健康地发展。”拼多多相关负责人表示，“千亿扶持”的核心目标之一是推动产业带商家从“同质化竞争”转向“差异化创新”，平台通过消费数据反哺、供应链改造、爆款洞察等手段，帮助商家“精准创新”，实现数字化能力的深度应用。