



“卤鹅哥”出站就被投喂

1 自己掏钱踏上“投喂之旅”

如今，荣昌卤鹅究竟有多火？答案是，不少卤鹅生产销售从业人员深刻体会到有幸幸福烦恼：“挣钱和睡眠只能二选一”。

白鹅的屠宰量增长超300%，部分卤鹅企业销量增长1000%，线上订单平均增长105%……某电商平台“荣昌正宗卤鹅”网店老板直言累瘦了3斤，语气中却难掩兴奋，“我们出快递面单的机器都要打冒烟了！”

这个变化要归功于一个人，49岁的林江。

3月31日，他第一次在成都街头和“甲亢哥”相遇。操着一口现学的蹩脚英语，林江在拥挤的人潮中奋力“突围”：一边递鹅，一边扯着嗓子向“甲亢哥”大声介绍“Rongchang Braised Goose(荣昌卤鹅)”。“实际上，人比拍摄出来的多得多，从高楼俯拍的视角看，我只是个红点。‘甲亢哥’身边围了十几个保镖，但我必须挤进去。”林江说。说“必须”，是因为“投喂”的目的有迹可循。在没有遇上“甲亢哥”之前，林江并非直播界的“无名小卒”。投身自媒体两年，他带货，是助农主播，帮农民卖品相不好的甘蔗，收1块5、卖1块5，算赔本赚吆喝。他的想法很简单：“先不赚钱，卖点实打实的好东西。以后有量了，再赚钱也不迟。”彼时，他的抖音ID叫“荣昌江哥”，粉丝过万。

“一个粉丝破3000万的超级大网红即将抵达中国。”这一消息，让林江敏锐意识到，这是机遇，“我需要流量。”林江不否认。但作为“荣昌美食推荐官”的他同样认为，这样的流量家乡美食特产也需要。出发成都前，林江的房贷逾期，经济状况不佳，他靠借钱自费踏上了这趟“冒险之旅”。

从成都到长沙，五城辗转，那身标志性的花棉袄刷足了存在感。一路“投喂”的，除了卤鹅、烤乳猪、铜鼓花椒鸡等荣昌特产，其背后传递出的那份执着纯粹、真诚热情，也博得了“甲亢哥”的认可和网友口碑的逆袭。

“早先被骂惨了，被骂蹭流量，蹭得还不专业。有人连肠胃不适，也有人骂我，说‘都是吃你的鹅肉吃的’。”哪怕对恶评早有预估，如今说来他仍苦笑不已，“我开导自己，就听着呢，‘黑粉’也是粉。”

儿子的直播，母亲许传金却有点看不下去。“每天会掐点看，但最多看15分钟。为什么？因为都是骂他的，说他厚皮。年近八旬的老人一开始并不明白：娃儿掏钱请别个吃东西，还是香喷喷、美滋滋的鹅儿肉，怎么就叫不要脸了呢？”



2 不为自己红，只为家乡火

其实从一开始，林江就意识到这不是一条好走的路。“是蹭了‘甲亢哥’的流量，但也是为了家乡。”去往香港前，林江有过短暂的迷茫。

他向好友张俊袒露心声：“重庆这站，有食物遭拒绝了，香港还去吗？”

在张俊心中，“江哥”是个很能吃苦、非常可交的行动派。“当年北碚山差摩托车，我问他要不要来当志愿者，当天晚上问的，凌晨他就赶到了。”张俊琢磨着措辞：“你都到这一步了……”话音未落，林江就站了起来：“去！”当天凌晨1点结束工作，凌晨2点睡觉，凌晨3点起床，凌晨5点搭上飞往香港的航班。

如何将“蹭热度”上升为一门真诚的学问？朋友们交口称赞的“江哥”，其实不曾刻意，又或藏在了与人交往的细枝末节里。

而这门学问的更多细节，被观看直播的网友仔细了扒出来，也被“甲亢哥”深切地体会到了。“与‘甲亢哥’碰杯，林江的杯子总是低半杯的，哪怕对方不懂得中国的酒桌礼仪。”有网友评论道。大家觉得，这是一份知礼与尊重；抢着去给“甲亢哥”的冰淇淋买单，林江准备好了付款页面，手机反扣，随时做好付款准备，重庆的网友狠狠点赞重庆崽儿的“耿直”；他记得“甲亢哥”不吃辣等口味习惯；别人簇拥着，拼命想和“甲亢哥”搭白时，林江会顺手给他夹一筷子菜，自然得仿佛在照顾家里的小辈……

所以，在香港，“甲亢哥”会脱口而出“怎么又是你”；在深圳，“甲亢哥”邀请林江一起看无人机表演，还把头亲昵地搭在林江肩膀，两人一起上了深圳场的直播封面。最后一站长沙，“甲亢哥”甚至为林江捡起鞋子，趴在车窗，“where is uncle(叔叔在哪儿)”的碎碎念，更让大家“心里暖烘烘的”。

被喊作“uncle”，又被问及“最打动‘甲亢哥’”的原因，林江没有犹豫，大笑着说：“他告诉我，是因为每一站我都能够出现在他面前。他说不管他在哪里，我都能找到他。‘甲亢哥’还邀请我去大洋彼岸做客。”

君子论迹不论心，单靠“穷追不舍”的劲头，很难在瞬息万变的网络实现口碑逆转，唯靠真诚才能换回真诚。这位收获了海内外关注狂潮的“uncle”，甚至会面对直播镜头，直言囊中羞涩。“有翻译机肯定很好，能和他（‘甲亢哥’）说更多话了。3000块钱，太贵了，我买不起。”但就是这样一个人，却愿意在重庆山火、积石山地震时尽其所能；他没有开过卤鹅店，却拼命带着家乡的美食，奔波千里历尽辛苦，只为了自己的家乡被更多人看见。

吃水不忘挖井人，家乡父老也用实际行动表达对他最真挚的谢意。离家近半个月之后，林江在4月9日回到了荣昌。站前广场提前聚集了众多卤鹅商家，他们拉着横幅，手拿鲜花，习惯“投喂”别人的林江，这次也被别人喂了满嘴的家乡卤鹅。“有商家奖励了我两万元作为感谢。”更令林江欣慰的是，有商家跟他拍胸脯保证，会把好质量关，“不会砸了被你带火起来的荣昌卤鹅招牌。”

因为老在直播中念叨“Braised Goose”，“卤鹅哥”就这样成了林江另外一个名字。他突然真切地意识到，自己火了，“走在路上，迎面的人都跟我打招呼，喊我‘卤鹅哥’。”

3 “泼天流量接到了，还要接好”

现在红了，然后呢？这是一个经典问题，曾困扰着许多一夜爆火的人。

外人看来，在“甲亢哥”的中国行中，林江的确算得上最幸运。但少有人知道的是，林江曾7次创业7次失败。大学学建筑，毕业后跑过工地，干过家居家装，从事过餐饮快递。破产过，失败过，他经营的农产品小店也冷冷清清的。他年近50岁，还没结婚，没存款；在家中，他明明是哥哥，母亲却觉得，他弟弟才更像哥哥。

在为家乡干实事初衷之外，林江也坦诚反问：“谁不想要热度？热度如果延续，我也想看看能为自己做点什么。”

是紧紧抓住爆火标签，还是探索新的路线？林江谈起了他被荣昌区人民政府授予的“荣昌卤鹅首席推介官”头衔，以及报销的路费和10万元重奖。“钱如何用？”林江考虑得仔细，“一是想拿来更新直播设备，二是会考虑组建一个团队，三是干好我的老本行。我去‘助农’，后续宣传家乡美食还要留一部分费用。”

4月12日截至记者发稿前，林江的抖音粉丝突破43万，10天内上涨了近30万。

每天仅3小时的睡眠持续了近半个月，林江偶尔会陷入短暂恍惚：他反复问自己，这究竟是不是一场梦？

走红彻底改变了他的生活，但各种细节似乎证明：他有伸手接住流量的魄力，也有放手回归平常的通透。前者是他在近30℃的气温下，仍会刻意穿上那件大众熟知的花袄；后者的证据则是花袄下的白T恤——有些陈年污渍，甚至胸口印的也是以前的店名“荣昌江哥”。林江坦然地继续穿。他说，如今他很少再纠结别人如何看他，“泼天流量接到了，还要接好，这不是简单的事情。”

“就算以后‘卤鹅哥’不火了，‘荣昌江哥’这个名字，我依然觉得很不错。”林江笑着说。

新重庆-上游新闻记者 周养 赵映骥 王淳 钱波



在观音桥一超市，“荣昌卤鹅哥”林江为市民喂卤鹅。

▶ 相关新闻

“卤鹅哥”回应“甲亢哥”邀约：正在办赴美签证，很快就能见面

因追随网络红人“甲亢哥”中国行而走红的重庆美食博主“卤鹅哥”，4月13日接受记者采访时表示，目前正在积极办理赴美签证，准备前往美国与“甲亢哥”再次相见。

“卤鹅哥”告诉记者，“甲亢哥”近期在直播中再次表达了对他的想念，并诚挚邀请他前往美国。这一邀请，“卤鹅哥”已认真回应，并透露：“正在办签证，主要就是想去美国看一下，是他邀请去的。”

据了解，“卤鹅哥”正密切关注“甲亢哥”的行程安排，并不排除同步办理其他国家签证的可能性，以便更好地配合未来的出行计划。尽管目前尚未公布具体的出发时间，但他表示，“很快就能见面。”

4月13日下午，超级主播“甲亢哥”发文：“谢谢中国！”并配上多张此次中国行的照片。

据新重庆-重庆日报



从7次创业失败到全网刷屏，荣昌“卤鹅哥”回应：

“流量也许会走，但荣昌卤鹅必须火”

历时八天，跨越五城，因用荣昌卤鹅“投喂”顶流网红“甲亢哥”(iShowSpeed)，重庆荣昌人林江火了。现在，他有了一个更被人熟知的名字——“卤鹅哥”。

互联网从不缺少“一夜爆红”的叙事。看他最初穷追不舍挤进人群中的样子，人们嗤笑，断定他为名；见他总执着地把一只卤鹅夸张举过头顶，大家猜测，他为利。

后来人们得知，“卤鹅哥”不经营卤鹅店，把家乡和特产推到世界面前，是他此行的最大目的。“我没有才艺，没有表演的天赋，有点流量的思维，却并非为了自己赚钱。”

随后，林江的口碑奇迹般反转。



“卤鹅哥”林江穿着大花袄，手拿荣昌特产。▶

▶ 接好流量

“4321”齐发力 打造全链条“鹅经济”

从流量网红到产业引擎，荣昌卤鹅正在书写地方美食产业化的新篇章。4月12日，荣昌区委书记高洪波在接受记者专访时表示：“荣昌区要以这波泼天的流量为契机，依托政府侧、社会侧、产业侧、企业侧‘四侧’协同发力，出台‘4321’工作体系，把流量变为真金白银的经济增量，助力荣昌区高质量发展。”

“四侧”推进卤鹅产业升级

荣昌卤鹅拥有悠久的历史，如今凭借短视频平台的流量风口，这款“舌尖上的美食”再度刷屏。4月12日下午，荣昌本土网络达人“卤鹅哥”林江身穿醒目的大红花袄，现身重庆江北区观音桥鑫马生鲜门店，为现场市民投喂荣昌卤鹅，吸引大量市民驻足体验、拍照分享。

高洪波表示：“这是社会侧协同的鲜活实践。本土网络达人与地方特色产业互相赋能，是荣昌推动卤鹅产业升级的缩影。”

早在4月11日，荣昌区就出台了《荣昌卤鹅产业高质量发展行动方案》，方案以政府侧、社会侧、产业侧、企业侧“四侧”协同推进卤鹅产业升级。

高洪波坦言，荣昌卤鹅的走红，既是机遇也是挑战。“这波流量不仅要接得住，还要接得久。”为此，荣昌区已出台“4321”工作体系，通过系统化路径，助推荣昌

卤鹅产业由网红流量向长期可持续的产业动能转化。

全链条打造“鹅经济”

在“四侧”协同基础上，从单一美食出圈，到系统化产业升级的跨越，荣昌区进一步明确“4321”工作体系，为卤鹅产业发展勾勒清晰路径。

高洪波进行了详细解读：“4”是代表四个“一”：成立一个政府工作专班‘荣昌卤鹅产业高质量发展专班’，专责统筹产业发展；出台一个《荣昌卤鹅产业高质量发展方案》，为产业升级提供政策指引；召开一个荣昌卤鹅高质量发展大会，通过产业发展研讨，凝聚各方共识；举办一系列卤鹅营销活动，持续扩大品牌影响力。

“3”是代表“三个构建”：一是构建全产业链体系，实现从养殖到加工、销售的全链条布局；二是构建品牌质量标准体系，规范产品品质，提升市场竞争力；三是构建线上线下营销推广体系，拓展消费场景，提升品牌影响力。

“2”是成立“两个机构”：一个是荣昌卤鹅产业联盟，促进产业协作与资源共享；一个是荣昌卤鹅产业研究院，聚焦技术研发和产品创新，赋能产业可持续发展。

“1”是建立一套完整的人才培养机制。高洪波介绍：“从工匠到销售，全方位强化人才支撑，夯实卤鹅

产业发展的基础。”

高洪波透露，荣昌计划设立一个产业引导基金，助推卤鹅企业做大做强。同时，品牌化的建设正在推进，打造荣昌卤鹅体验馆，“如果条件成熟，我们还要复刻推广，把体验馆推向全国。力争实现‘百城万店’的布局。”

▶ 新闻多一点

预计到2026年 荣昌卤鹅产值超10亿元

根据《荣昌卤鹅产业高质量发展行动方案》，到2026年，荣昌区计划培育龙头企业3家，发展规模以上企业5家，全区卤鹅产业产值突破10亿元。销售体系方面，将构建“中央厨房+区域仓库+社区零售+电商销售”的多层次体系，新增销售店铺(包括线下店和网店)1000家以上。

荣昌还计划补齐一、二、三产业薄弱环节，实现原料保障供应链化、仓储物流一体化、连锁加盟便利化，并深耕鹅制品加工市场，做强“鹅”经济，助力荣昌打造全国美食地标城市。荣昌区提出，将塑造“千年荣昌、百年卤鹅”的品牌形象，实现“百城万店、百化产业”的发展目标。

新重庆-上游新闻记者 冯盛雅 实习生 汤思文

▶ 护好招牌

荣昌卤鹅爆火后遭遇“李鬼” 多家商户称保证从荣昌发货

日前，美国网红“甲亢哥”开启中国行，重庆网红大叔林江连续在多个城市给他“投喂”荣昌卤鹅，让荣昌卤鹅爆火出圈，成为火爆全网的美食。随后，不仅当地卤鹅店销量大涨，荣昌卤鹅线上订单也平均增长了105%，个别企业订单成倍增长。

然而，随着荣昌卤鹅站上流量风口，很多人也开始来“蹭流量”了。据多名网友爆料称：“已经有商家在假冒荣昌卤鹅营销。”现在线上火热售卖的究竟是“真李逵”还是“假李鬼”？记者就此开展调查。

怕砸了荣昌卤鹅招牌，网友纷纷打假

“出现了荣昌假卤鹅！”12日，一网友在社交平台发帖打假：“最近很多朋友想买荣昌卤鹅，但千万不要买到假的了，已经有商家开始假冒了。在我们本地卤鹅店，荣昌卤鹅的价格一般是32元一斤。一整只要一百多元。千万不要给假鹅店送钱啊。我在直播间评论还被禁言！”

记者发现，该网友打假的内容指向一家名为“××优品汇”的网店和一家名为“荣昌卤鹅×××”的个人ID。“××优品汇”的直播截图显示，该店工作人员正在直播售卖荣昌卤鹅，价格为53.9元。而“荣昌卤鹅×××”的IP显示为江苏。其简介写着“把家乡美食带给全国的朋友。正宗荣昌卤鹅，货源好，手艺好，皮脆脆，浇上卤汁，太好吃啦，家族传承，深耕六十余载……感谢江哥。”

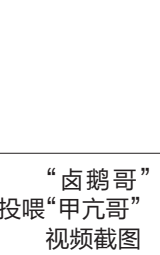
该“打假帖”引发了网友热议，网友“××邀月”回帖称，“荣昌卤鹅”是统称，反正荣昌没有哪一家直接叫自己是“荣昌卤鹅”。这种统称“荣昌卤鹅”的，一般都是假的。

网友“×××姐姐”自称是荣昌人，她表示：“荣昌的卤鹅店不会标榜自己是‘正宗老字号’……卤鹅颜色一般是金黄色或者中等棕色，配作料，作料是卤过鹅的卤水加酱油、油辣子辣椒、葱姜姜蒜水和花椒面。”

不少网友担心，假冒的荣昌卤鹅会砸了正宗荣昌卤鹅的招牌。记者搜索发现，在社交平台上，打假荣昌卤鹅的帖子很多。一家名为“荣倡卤鹅甄选”的网店，被网友橘子(化名)质疑售卖假荣昌卤鹅。“我说招牌上有错别字， she说是故意这样打的。喜欢荣昌卤鹅的朋友们一定要擦亮眼睛！”这个不是荣昌的，不要拍这种低价的。”

不少网友担心，假冒的荣昌卤鹅会砸了正宗荣昌卤鹅的招牌。记者搜索发现，在社交平台上，打假荣昌卤鹅的帖子很多。一家名为“荣倡卤鹅甄选”的网店，被网友橘子(化名)质疑售卖假荣昌卤鹅。“我说招牌上有错别字， she说是故意这样打的。喜欢荣昌卤鹅的朋友们一定要擦亮眼睛！”这个不是荣昌的，不要拍这种低价的。”

4月13日，记者联系上橘子。她表示：“网上卖五六十元一只号称重三斤左右的卤鹅不要买，品质差得很！荣昌卤鹅火了之后，我们真怕这些歪货搞砸荣昌卤鹅的招牌。”橘子称，荣昌卤鹅在本地售价一般为每斤34元左右，网购一定要谨慎选择。



“卤鹅哥”投喂“甲亢哥”视频截图

有家“荣昌卤鹅”网店 IP地址竟然在江苏

那么，网友质疑的售卖假荣昌卤鹅的店铺或个人，他们卖的荣昌卤鹅是真的吗？

4月13日，记者在某平台搜索“XX优品汇”，发现该店铺的简介是“专业做卤鹅30余年，线下100多家门店”。其直播历史记录显示，近一年来，该店铺共开展了约32场直播，最近的一场直播从4月11日10:31直播到4月12日02:03，直播简介为“荣昌卤鹅，江哥同款。”进入其线上店铺，6件商品均为荣昌卤鹅，其中5款价格均为53.9元起，显示已售7440件，另一款加了“京东顺丰”字样的产品标价为129.9元，显示已售65件。

该店铺认证信息显示，企业名称为重庆×××商贸有限公司，地址在重庆市沙坪坝区石井坡街道中心湾××号附××号，法定代表人是王某亚。记者随即拨通了王某亚的电话，他表示，售卖的产品是正宗荣昌卤鹅。“我自己卤的。”他并不愿意多谈，随即挂断了电话。

被网民质疑的“荣倡卤鹅甄选”账号简介写道：“正宗荣昌卤鹅，荣昌本地白鹅卤制，采用天然香料，20年老卤工艺传承，味道正宗，可提供大批量生产批发，按定制，接电商一件代发。”其最早视频作品发布时间为2024年11月6日，是介绍荣昌卤鹅的视频。其商铺总销量已过万单，2.5斤左右售价为72.9元的荣昌卤鹅已售出8910单。

工商信息显示，该店的企业名称为荣昌区×××食品经营部，地址位于重庆市荣昌区昌州街道城南大道××××商贸物流港内，经营者为邓某。

“这个没得假的，荣昌卤鹅满街都是。”4月13日，邓女士向记者表示，她家从父辈开始就做卤鹅，自己从2012年开始做卤鹅生意。之所以取名用“荣倡”而不是“荣昌”，是因为店名取不了地区名字。

那么网友提到的“荣昌卤鹅×××”为何可以直接用“荣昌”命名呢？记者发现，“荣昌卤鹅×××”为个人ID，IP地址显示为江苏。4月13日中午，“荣昌卤鹅×××”正在直播卖卤鹅。记者在直播间询问“售卖的荣昌卤鹅从哪里发货”，主播回应称“从重庆荣昌发货”。直播间内，主播反复强调，产品来自正宗的重庆荣昌卤鹅线下门店。在其橱窗中，记者发现，其售卖的荣昌卤鹅来自×××食品店、×××食品旗舰店、×××师等第三方店铺，这些店铺的工商注册信息地址有的在重庆荣昌区，有的在重庆之外。

4月11日，荣昌区市场监管局发布了关于购买和食用荣昌卤鹅的消费提示。提醒消费者在购买和食用荣昌卤鹅时，首先要认准正规商家，确保购买渠道安全可靠。其次，要通过网络平台购买荣昌卤鹅，要选择正规、知名且口碑良好的电商平台和卤鹅商家。还要关注食品品质，如果发现卤鹅颜色过于鲜艳、有刺鼻气味或肉质异常，要谨慎购买。其次，要仔细核对产品信息，包括产品名称、生产日期、保质期等。

▶ 提醒

如何购买正宗荣昌卤鹅 官方推荐知名老店

近日，荣昌文联发文介绍称，荣昌卤白鹅属于川卤系列的一个品种。荣昌历来盛产白鹅，清朝光绪年间荣昌白鹅就被列为全县的重要特产，成为川卤的重要原料，目前荣昌卤鹅已形成了一道独具特色的菜品。

荣昌卤鹅的制作工艺较为复杂，卤水的调味料及香料有三十余种，汤原料还要用土鸡骨架和荣昌猪的筒子骨熬制，其中卤水的制作分卤汤熬制、糖色炒制、红卤水熬制几个步骤，在红卤水熬制过程中，对各种香料的比例配制、香色的制作、水和香料的用量比例、糖色用量等非常讲究。卤鹅制作工艺历经数百年经久不衰，它不是单一的烹制法，而是集烹制与调味二者于一体。荣昌卤鹅的最大特点是色泽金黄发亮，肉质肥而不烂，辣味适度，芳香扑鼻，鲜香爽口，其味悠长。

4月13日，将荣昌卤鹅带火的“卤鹅哥”林江建议网友，在购买荣昌卤鹅时“认准原产地”，“请大家尽量购买由重庆荣昌本地发货的荣昌卤鹅。”他说，“如果网友发现售假情况，请积极举报。”

4月11日，荣昌区市场监管局发布了关于购买和食用荣昌卤鹅的消费提示。提醒消费者在购买和食用荣昌卤鹅时，首先要认准正规商家，确保购买渠道安全可靠。其次，要通过网络平台购买荣昌卤鹅，要选择正规、知名且口碑良好的电商平台和卤鹅商家。还要关注食品品质，如果发现卤鹅颜色过于鲜艳、有刺鼻气味或肉质异常，要谨慎购买。其次，要仔细核对产品信息，包括产品名称、生产日期、保质期等。

新重庆-上游新闻记者 李坐廷

