



上图：开店 16 年，李琳面对村里老人各种奇怪的问题，总是很有耐心。摄影 / 王仲昀

团队，但他向记者证实，几乎都是他一人完成拍摄和剪辑。

为了增强视频的“戏剧性”，李琳意识到“剧情反转”的重要性。现在他喜欢给自己的视频封面打上几个大字——“维修骗局”，或是“纳米技术”。

几年前，李琳看过一个老人因手机屏幕不亮而去维修的视频，老人以为是自己的手机屏幕摔坏了，但其实只是他无意间把屏幕亮度调到了最低，却为此花了两百块钱的维修费。此外，他还看到同行用“纳米技术”维修手机。老人听到所谓的“纳米技术”，会觉得很厉害，更愿意付钱。

李琳没有复制这样的“骗术”，但他学到这些话术，用在了自己的短视频里。他以“农村大姐太好骗了，秒赚 50 元”“这

家店专骗老年人”作为视频标题，在给老人修手机前，也会装作要收钱，实际上最后没有收。

这些“反转”操作，让视频流量比之前高了不少，也确实起到了引流的效果。李琳坦言，从 2020 年开始拍视频，店里的客流一直在增加。有一些粉丝之后，也让回收二手机的业务更广泛。

2025 年春天，李琳的生活逐渐回归正常，不再有那么多媒体和营销号联系他，但他也有了新任务。安徽移动的朋友找到他，希望他能够去当地，分享运作营业厅的经验。

在短视频平台上，有卖手机的同行私信他，请教怎样拍视频流量更高。李琳仔细地看完对方发表过的视频，逐帧截图，做好标记，给对方发过去，在语音里

分享自己的经验。

许多网友认为李琳有了“网红”潜质，但他不以为然。“直到现在，拍视频只是我生活中很小的一部分。”李琳告诉记者。

李琳可能不会成为“网红”，但李琳手机店这条“赛道”确实很独特，那些噌噌上涨的流量就是最好的证据。

在讨论李琳手机店经营模式能否复制的同时，网友们也意识到，老年人这一群体存在巨大的差异。有老人为智能机的使用而困惑，也有老人已经开始学习 DeepSeek 这样的最新科技。最近，广州老年大学开设全国老年大学首个 DeepSeek 班，报名开始 1 分钟后便满员了。

大城市的年轻人提出“断亲”，但在农村，传统的熟人社会还在运转。“乡土社会是靠亲密和长期的共同生活来配合各个人的相互行为，社会的联系是长成的，是熟习的，到某种程度使人感觉到是自动的。”费孝通的论述，在李琳的视频里仍有迹可循。

至于李琳自己，最近也有了新烦恼：村里老人也会刷短视频，知道李琳找他们要钱多是“套路”，于是“纳米技术”这一套话术不好使了。还有人“要面子”，不愿再出现在视频里。李琳手机里积攒了不少素材，但很多都不能发。不想当“网红”的李琳，开始有了流量焦虑。■