

新电商 新农人

两位“新农人”的电商故事

□□ 农民日报·中国农网记者 胡燕俊

随着电子商务的快速发展,企业对电商人才的需求规模不断增加。《中国电子商务人才发展报告》显示,当前我国电子商务从业人数已超7000万人,而直播电商、农村电商、跨境电商等行业人才缺口依然较大,达1500万。

如今,农村电商已由初期的粗放式增长过渡到追求精细化管理和高质量发展的新阶段,对于电商方面的人才也有了更高的要求。

在乡村振兴的新机遇下,越来越多的年轻人掀起“返乡创业潮”,对于大部分回村创业的年轻人来说,电商是常年在网上冲浪的他们最先尝试的工作。“网感十足”的他们如何操起“新农具”?又如何利用自己的能力带动村民干起“新农活”?记者采访到两位返乡创业的年轻人,让我们走进他们的农村电商故事。

起步“卷”人设 以人带货引流量

“我先替大家尝一口啊,有点酸,还是过几天再给大家发货。”镜头里,“95后”小哥周建康蹲在李子树下,随手从树上摘下一颗李子,酸得直皱眉头,发现口感不好,还在耐心解释着,想等口感好一点再给下单的网友发货。

这条3分多钟的视频也是来自上海的杨女士“入坑”的起因,“就觉得这个主播真实坦诚,很可爱,就下单买了他的李子。”周建康一开始并没有打算带货,本想着继续做自己擅长的自媒体,记录一下在乡村的生活日常。视频里的周建康总是带着开朗的笑容,时而冒出几句淳朴浓郁的乡音,吸引了不少粉丝。

2019年底回到村里的周建康,已经卖了4年多的李子,回忆起这4年的电商路,周建康感慨道:“农产品走出去还是挺难的。”而支撑他一直走下去的是深深的使



视频博主周建康正在田间查看当地农产品。

受访者供图

记者手记

日前,商务部联合9部门印发《关于推动农村电商高质量发展的实施意见》,提出要在5年时间里培育10000名左右农村电商带头人,进一步提高农村电商创业带动能力。不可否认的是,对于电商这一相对年轻的产业来说,年轻人在农村电商带头人中占了绝对“C位”。

培育的前提在引进,而引农村出身,在大城市发展的年轻人回流是重要的发力方向。

从电商产业发展的角度来看,年轻人自然具备“网感”,对于互联网营销技能的掌握能够让他们轻松开启电商,加上他们敢于挑战、敢于拼搏的精神也让他们能够在从小“干农活”的基础上,继续学习农业相关知

识,给农村电商带来无限的发展潜力。

从乡村治理的角度看,年轻人有干劲、有想法,也敢于打破陈规旧矩,同时他们也把现代化、更科学的治理手段带入乡村。尽管最初有可能与村里的长辈或多或少存在分歧,但一旦做出成绩,年轻人也能用实力获得认可。

同时,还应该看到,年轻人回村做电商,不仅仅盘活了当地的特色产业,带动了就业,对于老幼比例居多的农村,年轻人的回归让一个家庭、一个村庄有了新的“主心骨”。教老人如何操作网上银行、教村里的留守儿童学习……年轻人的回归让村子重新充满活力。

然而,对于许多打算直播的年轻人来

说,农村电商并不是那么容易就成功的。打开视频平台搜索“回村创业”,能看到许多年轻人拖着行李箱“归隐山林”的视频。然而点开个人账号会发现,这条“裸辞回乡种地”的视频可能是点赞量最高的一个,但关于回村之后如何创业的后续则再无更新。

诚然,年轻人能够选择建设家乡、振兴乡村这条路的行为值得鼓励,然而这股潮流如何真正让乡村受益,对于希望通过直播形式销售农产品的小农户、年轻人来说,想要持续做大做强,还任重而道远。

中国数农融合50人论坛智库专家洪勇认为,首先要着力提升农产品生产的标

准化水平,引入科学种植、养殖和加工方法,确保产品的规格、品质一致性。其次,积极打造个人或区域农产品品牌,充分挖掘和展示本土特色,提高产品的辨识度与竞争力。另外,也可尝试与其他农户联合组建合作社或联盟,共享资源、共担风险,携手开拓更大的市场。

截至目前,南乐县电商产业园入驻企业20余家。其中,依不电商产业园已经整合9个村的项目资源,分别带动了9个村的集体经济增收5.7万元到19.2万元不等,又通过电商产业园孵化带动了县村两级干部成为优秀的电商人才。另外,该县已建成乡镇和社区电商服务站12个、村级服务站232个,培育村级信息服务员300余名,形成县、乡、村三级电商网络服务体系,实现了乡村物流快递全覆盖,为农村电商持续健康发展打下了良好基础。

近年来,南乐县牢牢把握发展机遇,

聚力打造电商新业态发展模式,着力打造电商孵化平台,推动电商产业与实体经济加速融合,在联农助农、促产升级、优化服务方面发挥作用,以数字产业带动“三产”协同发展。同时,紧盯电商全产业链,聚力补链、强链,力推“电商+主导产业”模式,推动农产品与电商平台精准对接,实现线上线下融合发展,极大地调动了农村产业发展的积极性,为全县乡村振兴注入了新活力。

以依不电商产业园为例,目前该产业园在京东、天猫、苏宁等电商平台上开设了多家店铺,初步形成了以依不生旗舰店为主

的店铺矩阵,2023年所有店铺营业额已突破7800万元,取得了不俗的成绩。

截至目前,南乐县电商产业园入驻企业20余家。其中,依不电商产业园已经整合9个村的项目资源,分别带动了9个村的集体经济增收5.7万元到19.2万元不等,又通过电商产业园孵化带动了县村两级干部成为优秀的电商人才。另外,该县已建成乡镇和社区电商服务站12个、村级服务站232个,培育村级信息服务员300余名,形成县、乡、村三级电商网络服务体系,实现了乡村物流快递全覆盖,为农村电商持续健康发展打下了良好基础。

近年来,浙江平湖新埭镇旧埭村探索“花卉+电商”发展模式,以“镇党委+村级党委+农村产业链党支部”联动方式,向各金融单位、本土花卉企业、产业发展相近村党建联建,“链”动上下资源,鼓励入驻企业和村民开展电商经营,以盆花、多肉、月季等花卉为主,形成了特色花卉文化产业链。目前,已吸收本村150多个劳动力再就业,村民每人每年能额外增收5万余元。

图为主播正在直播带货多肉盆栽。

干雯沁 摄



电商达人冬小麦(左三)与团队成员直播结束后,在田间吃饭。

受访者供图

1,上链接“快来下单”的激情带货,更多意义上是跟粉丝朋友们互动交流的窗口。“偶尔开直播跟关注我的粉丝们聊聊天,分享一下最近做了些什么。”

去年6月,仅陇李子上线销售达20万单,销售额800余万元。周建康也成了县里的带货达人,还被推举为优秀代表参加首届“秀山丽水杯”2023农村直播电商案例,领奖他在朋友圈写道:“拿奖了,但是还有好多好多我没有做好的地方。”

说起之后的打算,周建康并没有“豪言壮语”,只是希望继续发挥自己的力量,挖掘周边村里的特色农产品,“尽可能让大家知道家乡的农产品,带着这份使命感走下去。”周建康说。

坚持“卷”团队 细水才能长流

清晨七点,闹铃一响,来自山东滨州的电商达人冬小麦便开始了一天的忙碌生活。

“欢迎新进直播间的家人们!我们的馒头没有防腐剂,没有添加剂,还原了小时候吃到的那种馒头的味道。”五辈媳妇身穿喜庆的花棉袄,一边和面做馒头,一边激情带货。

两个小时的直播后,冬小麦和五辈媳妇开始了今天的直播复盘。一旁的白板上写着提示词以及禁用词,五辈媳妇在一旁记忆,冬小麦则和负责视频剪辑的小伙伴们开始总结下期视频拍摄的经验。“我们的内容要有意义,要想着怎么让人家看下去,给大家提供价值。”

这就是冬小麦的团队,一共9个人,分别负责拍摄剪辑、直播运营、主播以及后端的打包发货。“团队里的人并不是亲戚,可能一开始都是不认识的陌生人,后面在一块磨合一下,发现还挺好,三观比较投,就能在一起合作。”冬小麦告诉记者,回村之前完全不认识五辈媳妇,后来发现五辈媳妇经常在村里的小广场上唱

歌,就想着如果能在直播间里唱歌,也可以活跃下气氛,相处过程中发现她还很勤劳,便一直合作到今天。

慢慢来是冬小麦筛选团队成员的风格。“我比较喜欢朴实的人。比较急于求成,或者说弯弯绕绕太多的,可能跟我就不合不来。因为我们走的路线还是比较稳扎稳打。”冬小麦说。

这种风格也体现在对农产品质量的把控上。在冬小麦看来,保证好农产品品质尤为重要,并不着急去大量地做高利润的产品很重要。

作为地理标志农产品,阳信鸭梨是冬小麦带货的主打产品。然而通过电商平台销售对于农产品提出了更高的要求。采摘、包装以及物流的任一环节出现问题,导致消费者收到坏果,最终都会影响商家的信誉度和回购率。“一个是把握好个头大小,另一个是把握好口感。像我们之前卖的梨都是挨着地去尝的,哪一块的梨好吃,我们就要哪一块。”冬小麦说。

此外,为了减少物流对梨的损伤,冬小麦还订购了泡沫托,给阳信鸭梨多了一层“保护壳”。

从深圳回到老家山东滨州开始做直播电商的冬小麦,经过两年多的摸索,如今也在镇上的支持下有了正规的办公场地。尽管他遇到过流量瓶颈,也面临过资金的困难,但他从粉丝的支持中获得了不少坚持下去的动力。“有粉丝给我留言‘你就是我们很多普通人的光’,让我很触动。”冬小麦说。

现如今,冬小麦的团队日益强大坚固,在合作伙伴专门负责后端供应链的情况下,冬小麦打算专注精力做内容,并且好好研究下如何把直播做好。“去年我们通过电商平台卖出去了20万单,将近100多万斤的梨,等今年7月份家乡的梨出来之后要再创佳绩,帮乡亲们把好梨都卖出好价。”冬小麦说。

“这是我们金桥古茶树园里才采摘的新鲜茶青制作的明前茶,原生态无污染,口味清香,价格亲民,包装轻便,赶快点击直播间购物车下单,当天发货,包邮并且7天无理由退换货哟!”

在贵州省湄潭县兴隆镇红坪村的“村播中心”直播室,主播陈勤和刘珊珊正在网络平台直播销售当地的农产品。现场直播总导演、推广专员……团队成员各司其职,忙得不亦乐乎。

2022年8月,湄潭县举办第一期“百村万名新农人”培训班,聘请“网红县长”陈灿平和6名专业网红达人,通过集中授课和结对实操帮带,开展直

播带货技巧、茶文化分享、短视频制作等内容培训,将乡村农特产品、风土人情、生态旅游环境等推介出去,以人才振兴助推乡村振兴和农业现代化。第一期参训人员56人,目前已经举办县级、镇级“新农人”培训班15期,培训人数3700多人。放下“旧农具”拿上“新农具”的“新农人”已有近百人,组建直播团队10余支,他们每天都忙碌在乡村振兴的道路上。

借助手机直播这个“新农具”,催生了越来越多的“新农人”,他们通过“新农技”“新农资”,产出越来越好的农特产品、乡土文化。贵州大山里的好茶叶、好大米、好水果源源不断地走进了千家万户。

开展为全省乡村e镇建设蹚出了一条新路子。

“郊区双创e镇对入驻企业免租金,水电暖费用也全免,并提供电脑、桌椅、产品展位等设施供入驻企业免费使用,还免费为企业提供金融、法律、网络、审批等精细化服务。”郊区双创e镇负责人李永强介绍,对企业产品包装设计、品牌推广、营销推广、网店开发、产品拍摄、物流对接、直播带货教学等,双创e镇也提供专项电商运营指导,对线上销量涨幅巨大的企业还进行奖励,受到入驻企业广泛好评。

双创e镇全力打造阳泉“郊区·优品”区域公用品牌,设计公用品牌5个品类12款包装,网货产品研发达13款产品,开设抖音店铺3个。通过健全“展会+网络”宣传矩阵,提升产业知名度,农产品线上销售额也有明显提升。打造了8个高标准直播间,吸引培育20名网红为农产品销售助力。同时,建成综合物流服务区,吸引3家物流企业入驻,实现统仓共配,设立18个乡村物流站点,加大了物流覆盖面积。

近年来,浙江平湖新埭镇旧埭村探索“花卉+电商”发展模式,以“镇党委+村级党委+农村产业链党支部”联动方式,向各金融单位、本土花卉企业、产业发展相近村党建联建,“链”动上下资源,鼓励入驻企业和村民开展电商经营,以盆花、多肉、月季等花卉为主,形成了特色花卉文化产业链。目前,已吸收本村150多个劳动力再就业,村民每人每年能额外增收5万余元。

图为主播正在直播带货多肉盆栽。

地方动态

新疆阿克苏地区

“乡货”触网成“香货”

□□

吕娜

农民日报·中国农网记者 李道忠

“家人们,外皮酥脆、奶香浓郁,越嚼越香的驼奶馒头来喽!3.2.1,上链接……”近日,在新疆阿克苏地区柯坪县农产品展销中心网络直播间,主播们正利用直播平台销售特色农产品。

近年来,阿克苏地区商务部门以各类电商平台为载体,围绕做强本地优质产品、拓宽销售渠道、加强品牌建设,积极采取有力举措,力促新电商、新零售、新业态稳步发展,全面提升了电子商务发展水平。今年1至2月,阿克苏地区实现网络交易额30.33亿元,同比增长8.91%;实现网络零售额10.69亿元,同比增长14.46%。

今年,阿克苏地区商务局充分发挥电子商务在创新消费场景、提升消费体

贵州湄潭县

实训催生“新农人”近百人

□□

肖林

“这是我们金桥古茶树园里才采摘的新鲜茶青制作的明前茶,原生态无污染,口味清香,价格亲民,包装轻便,赶快点击直播间购物车下单,当天发货,包邮并且7天无理由退换货哟!”

在贵州省湄潭县兴隆镇红坪村的“村播中心”直播室,主播陈勤和刘珊珊正在网络平台直播销售当地的农产品。现场直播总导演、推广专员……团队成员各司其职,忙得不亦乐乎。

2022年8月,湄潭县举办第一期“百村万名新农人”培训班,聘请“网红县长”陈灿平和6名专业网红达人,通过集中授课和结对实操帮带,开展直

山西阳泉市郊区

让“e镇”为振兴添翼

□□

王晓青

“老铁们,欢迎进入阳泉郊区双创e镇户外直播间,这里是‘蜜蜂堡’。春天到了,天气暖和了,有的老铁问蜜蜂堡宝这个季节应该怎样养护,今天我们就来看一下……”阳春三月,“蜜蜂堡”负责人杜所明一大早就开始直播起养蜂日常。

作为山西省乡村e镇首批建设项目,阳泉郊区双创e镇坚持以创新提质效,不仅在名称上将“创新、创业”双创元素融入其中,而且根据本地实际情况因地制宜,在实际运营中也进行了一些有益创新和探索。

郊区双创e镇公共服务中心作为郊区电商企业聚集地,其户内直播的性质使其发展受到一定局限,为突破这个瓶颈,郊区双创e镇在全省率先开设了户外直播站,第一个名为“蜜蜂堡”的户外直播站位于旧街乡里五村一个大山深处的养蜂基地。

“俺主要是在露天蜂场直播一些养蜂日常,向粉丝介绍不同蜂蜜的特点。”杜所明说,他家养蜂已经30余年,在当前互联网大背景下,以前线下销售的局限性越来越凸显出来。去年9月,郊区双创e镇在她家蜂场设立了户外直播站,并免费对她和家人进行直播培训,教他们如何拍摄剪辑,如何策划文案,如何运营账号。现在,她家粉丝量已近4000人,单场直播最多时有近2000人观看。郊区双创e镇户外直播站工作的



近年来,浙江平湖新埭镇旧埭村探索“花卉+电商”发展模式,以“镇党委+村级党委+农村产业链党支部”联动方式,向各金融单位、本土花卉企业、产业发展相近村党建联建,“链”动上下资源,鼓励入驻企业和村民开展电商经营,以盆花、多肉、月季等花卉为主,形成了特色花卉文化产业链。目前,已吸收本村150多个劳动力再就业,村民每人每年能额外增收5万余元。

图为主播正在直播带货多肉盆栽。

干雯沁 摄

河南省南乐县

电商直播为农产品插上“云翅膀”

□□ 贾红敏 史晓凤

“1号链接就是咱们家的鸡蛋,这是营养丰富的土鸡蛋,蛋香味十足……”近日,在河南省濮阳市南乐县谷金楼镇依不农庄的直播间里,主播宁文翡正忙着向网友推介南乐特色农产品。现场摆放的不仅有土鸡蛋,还有沙瓤西红柿、红颜奶油草莓等各类农特产品,不仅种类丰富,而且价格实惠,吸引了众多网友在线观看、抢购,一天的订单量就达到了1万余单。

依不农庄产业园规划占地1000余亩,总投资8000万元。目前,产业园农业种植

区已经建成46个传统全钢架温室大棚和1座连栋温室大棚,主要种植有红颜奶油草莓、沙瓤西红柿等。

为使越来越多的农产品走出南乐,走向更广阔的市场,南乐县建设了集溯源种植、传统货架电商、新兴业态直播电商、货品物流分拣、物流直发车间、运营中心为一体的乐谷电商小镇。

2023年5月,乐谷电商小镇正式运营。几个月后,因网红单品“依不土鸡蛋”走红,该电商小镇被成功认证为京东自营品牌供应商。

近年来,南乐县牢牢把握发展机遇,

聚力打造电商新业态发展模式,着力打造电商孵化平台,推动电商产业与实体经济加速融合,在联农助农、促产升级、优化服务方面发挥作用,以数字产业带动“三产”协同发展。同时,紧盯电商全产业链,聚力补链、强链,力推“电商+主导产业”模式,推动农产品与电商平台精准对接,实现线上线下融合发展,极大地调动了农村产业发展的积极性,为全县乡村振兴注入了新活力。

以依不电商产业园为例,目前该产业园在京东、天猫、苏宁等电商平台上开设了多家店铺,初步形成了以依不生旗舰店为主

的店铺矩阵,2023年所有店铺营业额已突破7800万元,取得了不俗的成绩。

截至目前,南乐县电商产业园入驻企业20余家。其中,依不电商产业园已经整合9个村的项目资源,分别带动了9个村的集体经济增收5.7万元到19.2万元不等,又通过电商产业园孵化带动了县村两级干部成为优秀的电商人才。另外,该县已建成乡镇和社区电商服务站12个、村级服务站232个,培育村级信息服务员300余名,形成县、乡、村三级电商网络服务体系,实现了乡村物流快递全覆盖,为农村电商持续健康发展打下了良好基础。