

又是一年“金稻穗” 乡村再添“李子柒”

恭喜@乡村小乔、@科学施肥用药、@李子柒、@渔人阿烽、@田野里的七月、@岫云村李君、@村野发现·湘妹心宝,以及“三农”内容创作机构“住宅公园”获得2020年金稻穗奖!

金稻穗奖是农民日报、字节跳动共同发起的中国首个移动互联网领域“三农”信息奖项,旨在表彰在帮助农产品上行、推广农业技术、展现当代特色农村生活等方面成就突出的创作者和创作机构。本届金稻穗奖共收到4697条报名信息。

抖音、今日头条等产品拥有广泛用户基础,利用精准分发技术,可以把有用的信息推送给需要的用户,这大大提高了信息服务效率。当这种服务效率和“三农”结合,产生了技术传播的价值、创造经济收入的价值和丰富农村文化的价值。

@村野发现·湘妹心宝曾庆欢视频记录农村生活,一年让200多万人爱上乡村好风光;@田野里的七月郭钺铖夫妻分享家乡美食,助销当地农产品;@科学施肥用药专家团队科普农技知识,帮助农户提升种植效益;@乡村小乔王小乔借助人气,3场直播卖出3万支百合花,帮花农解决燃眉之急……

让我们走进其中4位金稻穗获奖者的生活看看。

最具人气新锐创作者



@村野发现·湘妹心宝

以山水为美颜，
用田埂做衣裳，
记录田间地头的朴实生活，
短短一年多圈粉超200万。

最具人气乡村美食创作者



@田野里的七月

普通的食材，
带网友亲近原生态的乡土田园，
简单的烹饪方式，
让网友回味久远的家乡味道。

最具人气技术助农创作者



@科学施肥用药

专注农作物施肥用药田间试验，
用通俗易懂的内容教授网友农作技巧，
帮助农户提升种植效益。

最具人气山货助农创作者



@乡村小乔

粉丝眼中的国民媳妇，
记录江南农村生活推广家乡特产；
热心参与助农活动，帮助农产品拓展销路。

解决贫困山区妇女就业问题

站在腐乳工厂的车间里,心宝一不小心慌了神。

在车间工作的,大多是40岁上下的妇女。有了腐乳厂的工作,她们就能在家门口就业。

“如果小时候,县里有这样的扶贫工厂,妈妈是不是就不用去外面打工了?”心宝想着,鼻子忽然酸酸的。她努力把正在直播的手机对准女工们手里正在灌装的腐乳,开始讲解。

心宝知道,她通过抖音直播多卖出一些腐乳,当地的扶贫企业就可以扩大生产规模,招聘更多员工。乡亲们就能在家门口就业,像她小时候一样的留守儿童,就能少一些。

留守之痛让她不愿外出务工

心宝原名曾庆欢,是湖南省娄底市新化县人。在今日头条、抖音等网络平台上,网友更熟悉她的网名@村野发现·湘妹心宝。

今年3月脱衣摘帽前,心宝所在的新化县曾是湖南省最大的国家级贫困县。过去,年轻人在当地赚不到钱,纷纷选择外出打工,村里只留下老人和儿童。

心宝就是这些留守儿童之一。从小到大,她一直跟着爷爷奶奶生活,一年到头只有过年才能见父母一面。没有父母陪伴的童年,她常常觉得孤单。

在县城读了中专后,她被学校介绍到广东沿海的服装厂工作,也成了离乡外出务工的人。爷爷的离世,让她决定回到家乡,花更多时间陪伴奶奶。

2018年底,表哥杨博提议和她一起做“三农”自媒体。杨博是“70后”,比心宝大20多岁,有多年电商运营经验,他在工作中学察觉到,近年来付费流量越来越贵,传统电商都在谋求转型,未来自媒体平台很可能会有较大发展。

2019年3月,心宝和杨博开始拍摄短视频。最初一个月效果并不好。报名参加头条学院的“扶贫达人培训计划”后,开始掌握了一些视频拍摄技巧,也明白了内容定位和方向垂直的重要性。

他们决定,把方向确定在记录农村美好生活上——一条记录农村耕作的视频,当天就火了,1700万播放,涨了30万粉丝。之后,直播记录农村婚宴,走访雪峰山长寿村老人,都受到了网友追捧。其中,花几个月拍摄的一碗米饭背后的故事,被抖音网友点赞110多万次。

让农副产品走出大山

新化县地处云贵高原向江浙丘陵递降的过渡带,地形险峻。东部是连绵的低山和深丘,西部则是海拔1000多米的雪峰山。

近年来,当地政府做了大量工作,让县里的每个村都通上了公路。但地形造成的交通不便和常年的积贫积弱,依然困扰着乡亲们。

一次,拍摄当地梨子时,心宝和杨博得知,成熟的梨子靠人力挑下山才能卖出去。人力不足,销售渠道有限,果农常常白忙活一年。

“看到梨子我就伤心,就生气。这么好的梨树长在这里,不种可惜,种了多少能卖一点点获得收入。可是每年九成的梨子都烂在山里卖不出去。”果农说。

这让心宝和杨博产生了尝试视频、直播电商的想法。他们在今日头条、抖音开起小店,带货当地农副产品。

新化县白溪镇手工腐乳是当地有名特产,获得国家地理标志证明商标,此前只能通过线下销售,销量也有限。心宝决定和腐乳厂合作在抖音推广。

今年5月的一场直播,心宝一晚上就卖出了40万元的腐乳,是这家工厂平常3个月的产量。截至目前,心宝帮新化县白溪镇卖出了6万多份腐乳。一己之力带动白溪腐乳的生产发展,有网友开玩笑说,她是“新时代豆腐西施”。

今年8月,心宝长期合作的腐乳厂建好了新厂房。有了销售渠道,当地的扶贫企业正在努力扩大生产规模,争取为当地提供更多就业机会。

“一个产品在传统网店上架后,不可能马上有销量,需要做权重、做推广。水果、蔬菜等农产品等不了,10天可能就烂了。做直播的话,只要开播就有销量,就能帮农民解决问题。”杨博说,他们还准备做一家“三农”MCN,孵化更多像心宝一样的“三农”达人,争取村村都有“三农”主播,为家乡做出更多贡献。

分享家乡美食助销农产品

郭绪凤和郭钺铖夫妇觉得,他们在农村才活得自在。

大学毕业在外闯荡几年后,郭绪凤放弃设计院的稳定工作,回到家乡山东省聊城市高唐县西郭村。他用短视频记录乡村生活,分享家乡美食。一年多时间,两人的抖音账号@田野里的七月积累200多万粉丝,被网友们点赞近4000万次。

现在,郭绪凤夫妇每月通过抖音销售出的农产品达到四五百万元。他们还帮村里建起了黏豆包小型加工厂,为当地20多名妇女提供就业机会。通过短视频创业,郭绪凤让更多人看到,年轻人在农村也能闯出一片天。

90后建筑设计师返乡创业

郭绪凤出生于1990年,家里用“龙凤呈祥”为堂兄弟四人取名,他分到了“凤”字。在短视频和直播里,妻子郭钺铖称他为“凤儿”。

2013年,郭绪凤从山东农业大学毕业后去了建筑设计院工作。在大学里学习建筑设计的他,原本以为设计是“天马行空”的事,工作后才发现,这个职业所拥有的自由远没有想象中高:“甲方让你干啥就干啥,跟个机器人一样,时间久了人都会变麻木。”

2015年,郭绪凤辞职回到西郭村,希望能在家乡做出一番事业。最开始,他尝试着开网店卖家乡出产的五谷杂粮。但因为不懂推广,一个月时间,店铺里只卖出了一件产品。

郭绪凤灰头土脸关了网店,去了叔叔的农场做设计工作。农场是当地新农村建设的项目之一,主要业务是文旅、水果采摘、特色农副产品销售等。2018年农场游客减少,村里的特产坠面也滞销了。

为了帮助村里销售传统手工艺制作的坠面,郭绪凤开始尝试短视频创作。坠面细如丝线,从高高的竹竿上垂下来,像是轻柔的纱帘。郭绪凤觉得坠面晾晒的场景很有美感,就用手机记录下来,上传到抖音。

没想到,很快火,网友纷纷评论“想买”。这让他第一次看到了短视频的力量。村里的坠面厂每天能生产80箱坠面,大约400斤,郭绪凤通过短视频一天就能卖完。滞销的坠面找到了销路,郭绪凤和妻子也找到了创业方向。

短视频记录家乡美食

其实,在走红之前,郭绪凤和郭钺铖也经过了多次尝试。

返乡后,郭绪凤把短视频定为自己的创业方向。他在不同平台上尝试,但都没什么效果。妻子支持他,长辈们却不理解。年近的父母不懂什么是短视频,自媒体,只觉得儿子每天都是拿着手机、相机拍来拍去,“不务正业”。

2018年7月,郭绪凤和郭钺铖的女儿“七月”出生了。怀孕期间,郭钺铖辞去了会计的工作,和郭绪凤一起准备短视频创业。这也让人更加反对。

“人家的孩子都买楼买房了,就你拿着手机在村里到处逛。”2019年春节期间,父亲告诉郭绪凤,再给他两个月时间尝试,再做不出成绩,就不要折腾了。

郭绪凤决定,把这两个月花在抖音上。

家乡风景没有特色,房子也规规矩矩,郭绪凤和妻子决定从乡村美食入手:“从家乡去大城市的人越来越多,我们把家乡的美食拍出来,让他们能在视频中找到一些小时候的感觉,找到家乡的味道。”

很快,就有作品火了。郭绪凤恍然大悟:“大家喜欢的是‘七月’妈妈身上那种朴实的家乡味和真实的生活。我们去做一些大鱼大肉,朋友们反倒不喜欢了。”

粉丝多了,夫妻俩开始尝试直播带货。去年底,他们做了第一场直播带货,卖掉了3600件山东特产。

“今年疫情对农产品线下销售有很大影响,但好在有带货直播。很多主播都愿意帮助农民们销售农产品,你带一点他带一点,也就都卖出去了。”郭绪凤说,新冠肺炎疫情防控以来,他们帮助乡亲们卖出超过50万斤桃子。

现在,郭绪凤夫妻俩每月会做七八场带货直播,销售农产品四五百万元。他们还带动了村里3名年轻人一起短视频创业,帮村里建起了黏豆包加工厂,让20多名妇女在家门口就业,每月增加两三千元收入。

郭绪凤说,他希望通过抖音带动村里实体经济发展,把当地更多农产品、手工艺品销售出去。

用视频形式给农民做科普

对种植果园的农民来说,青苔是个需要注意的问题吗?农业专家们在广西的柑橘园里做了3个月田间试验,给出了答案。

在今日头条@科学施肥用药的账号里,类似的文章还有很多。丰创研究院的几名农业专家,把实验室里的数据、报告“翻译”成通俗易懂的科普文章和视频,让更多农民便捷了解科学使用化肥和农药的方法。

以前只在农技培训班里授课的专家,出现在了科普视频里;以前凭经验、口口相传的农业知识,现在打开手机就能学习。在今日头条和西瓜视频,实验室里的报告、试验结果,变成了通俗的农业知识,惠及更多农民。

实验室里的农作物医生

除草是种植最常遇到的难题之一。杂草生命力强,大规模种植的除草要靠农药才能完成。

廉价高效的除草剂百草枯因毒性被禁售后,哪种农药是农民除草的最佳选择?今年6月29日,@科学施肥用药在今日头条发表了一篇科普文章,对常见的除草农药草甘膦和草铵膦进行了科普。

文章从两种农药的作用机理、除草速度、负面作用和安全性等多方面对比,并通过田间试验,对比两种农药的使用方式、喷洒配比、除草效果等。最后,还给出了选择建议等实用指南。

“我们每个月收到的私信里,十几条都在问除草。”@科学施肥用药账号运营者之一岑红梅表示。为了让农民们更加科学使用农药除草,她和同事们花了近3个月时间,在广西桂林的两个砂糖橘园进行了两次为期十几天的除草实验。

岑红梅和同事们来自大丰收集团丰创研究院。他们大多毕业于华南农业大学、西北农林科技大学等农业院校,在农业化学研究领域拥有丰富工作和研究经验。日常工作中,他们对农作物的不同问题进行药物试验,研究农药、化肥使用方法,就像是“实验室里的农作物医生”。

岑红梅是丰创研究院实验室负责人,毕业于南京农业大学,在农业化学领域工作已经近20年。多年的工作经验让她深知农民们使用农药化肥的困难——有农业知识的大学生不会下田去种地,真正种地的农民们接触农药、化肥相关知识的途径却不多。

2018年,她在今日头条上注册了账号,想做农药、化肥相关知识科普。2019年中,她把以自己名字命名的账号改成了@科学施肥用药,联合研究院几名同事一起做农技科普。

课堂里的专家走上网络

以前,农民使用农药、化肥主要依靠经验,在农资店里购买化肥时向农资店老板询问用法、配比,很多时候,很难得到有效指导。如果想学科学用药知识,只能靠农技培训班或农资商的农民会,但这样的机会有限。

现在,农民可以通过今日头条了解农药的科学使用方法。去年10月,岑红梅又开通了西瓜视频账号,用视频形式讲解科学用药的方法,让科普更直观。

农业专家们还会针对大家在文章、视频评论区和头条问答里留下的问题进行解答。有时候,为了回答一个关于非常用农药的问题,还得专门做田间试验。“没有经过验证,我们没办法明确知道这个药混配后会不会产生一些危害或无法预料的问题。”

“2018年11月我去陕西杨凌时,当地农民用的手机还都是功能机。到去年10月我再去,很多人就已经换成了智能机。虽然是自己家孩子淘汰下来的那种智能机,但也能让他们多一点获取资讯的渠道。”岑红梅说。

最近,视频里出镜的王明明,参加线下农民会、培训班时常常被人们认出来:“您是王老师吗?我试了您在视频里教的办法,挺管用。”

岑红梅说,未来他们想开展田间试验植物的品类从柑橘、葡萄等水果扩展到更多农民们广泛种植的经济类作物,也将在广东广西之外的内陆地区展开农药研究。将来,他们还想在短视频领域持续发力,用更丰富的视频形式给农民朋友们带来农业知识。

返乡创业干起“三农”自媒体

“以后咱不喂了,不养了。”看着边卖猪边流泪的妈妈,王小乔不知怎么安慰。

2018年春天,小乔刚辞职回乡创业不久。那年,因为非洲猪瘟疫情,猪肉价格跌到了谷底。一家人起早贪黑养猪,反而赔了钱。

妈妈的绝望,让王小乔看到了农民的辛酸。没有自己的销售渠道,靠天吃饭的农民只能指望当年年景好些——可如果年景太好大丰收,客商们不想收购,农作物依然卖不上价。

那时的小乔还没想到,自己在西瓜视频、抖音上做“三农”自媒体创业,不仅能给自己和家人带来更好的生活,还能帮助生活困难的乡亲们增收。

返乡创业

王小乔出生于江苏省连云港市东海县,是一名“90后”。大学毕业两年后她辞去稳定工作,决定回乡创业做“三农”自媒体。

“看到有同学在今日头条做美食自媒体,就想自己也尝试一下。”在同学的带动下,小乔在今日头条上注册了账号@乡村小乔,成了一名“三农”创作者。

最开始,家里人和乡亲们都不太理解,一个年轻人为什么要每天拿着相机到处转悠。好在纯朴的乡亲们对王小乔拍视频并不反感,有时还会主动配合。

小乔在今日头条上记录下乡村生活和美食、农村新鲜事。网友们被宁静的乡村生活和小乔一家人的质朴吸引,小乔渐渐获得了不少粉丝关注。

几个月后,西瓜视频开通了直播功能。小乔成了西瓜视频直播的第一批创作者。在和粉丝的交流中,她发现大家很喜欢通过直播观看农村真实生活。农民田间地头劳动、村里的剃头匠、集市上的羊肉汤,都成了小乔直播的内容。

网友最好奇农村的婚礼。小乔每次直播,一场直播就能涨3-5万粉丝。现在,小乔在今日头条、西瓜视频、抖音等平台上的粉丝近650万。

找到销路

2018年8月,小乔接到一名陌生人求助。那年大蒜丰收,采购商收购量有限,这名老乡的蒜没卖出去,眼看就要烂在地里。小乔想到年初妈妈卖猪的场景,想通过自己的努力帮老乡一把。

她决定无偿帮老乡销售大蒜。大蒜价格公道,12.8元5斤包邮,很受粉丝们欢迎。带货仅三四天,滞销的近3万斤大蒜就销售一空。

此后,小乔通过她的自媒体平台,为农产品销售困难的农民们,找到了一条全新的销售途径。村里一名老乡贷款种了20亩海棠树苗,眼看树苗长成,3年前承诺来收购的买家却不见了踪影。眼看贷款要还不上,小乔出马,很快通过今日头条帮老乡找到了销路。

去年,小乔家隔壁镇上出产的蓝莓销路不好,乡亲们找小乔帮忙。小乔一有时间就通过西瓜视频和抖音直播带货,一个月卖出了1万多单蓝莓,解决了乡亲们的燃眉之急。

小乔还多次参与字节跳动扶贫组织的助农活动。她到过国家级贫困县陕西合阳,帮忙销售当地的蜜薯;也到过云南红河,帮当地农民销售梯田红米。今年疫情防控期间,小乔还通过5个多小时的3场直播,帮山东花农们卖出了3万多株桃切花。

美好生活

通过平台流量分成和直播带货收入,小乔让家人生活更好。如今外出参加活动,小乔都会带上妈妈,让她有机会见见外面的世界。

今年去参加西瓜视频的活动时,小乔带妈妈第一次吃了自助餐。在海南三亚水族馆玻璃前,妈妈看着工作人员扮演的“美人鱼”着了迷,久久不愿离去。

邻村一名60多岁的大爷负担重,妻子和两个孩子都有智力障碍。小乔购买了原材料,教大爷做手工小马扎。她通过头条店铺帮忙销售。以前只能靠种地维持生计的大爷,每天多了五六十元的收入,生活负担减轻了一些。

最近,小乔还筹划着在村里建棉花被工厂,让网友们买到放心棉被的同时,也为村里的妇女们提供一些就业机会。未来,她还想打造一个属于自己的农产品品牌,通过自媒体带动农产品销售,帮助周边更多农民增加收入。

本版文字图片由本报记者缪翼提供