

电商助农

村民上岗了、农货好卖了、收入提高了,都是因为——

周家湾村建起了直播间

□□ 陈静如 文亮 张杏

2021年12月31日,湖北省恩施州来凤县绿水镇周家湾村的电商直播服务中心终于迎来了“首场直播”,向尧等4名“农民主播”亮出“十八般武艺”,在镜头前推介、销售来凤当地的腊五花肉、凤头姜等特色产品,两小时内成交百余单,营业额达到4000多元。很快,当地特产“走红”网络的消息就传遍了小小的周家湾村,直播服务中心外围满了一脸兴奋的村民们——“直播镜头”不仅打开了他们的新视界,更带给全村人致富的希望。

周家湾的直播间“开张了”

周家湾村是来凤县国家地理标志产品“凤头姜”的原产区,地处绿水镇东北,248省道穿村而过,具有良好的交通优势、区位优势、产业优势。

2021年8月5日,恩施州人社局干部吴伦文来到绿水镇周家湾村,担任驻村第一书记兼工作队队长。很快他就发现,即使像周家湾这样交通、产业基础较好的村,无论是上门收购还是自行零售,村民们的农产品销售渠道也极其单一,不仅销量不稳定,且几乎没有议价空间。特别是凤头姜,在去年市场行情普遍低迷的情况下,很多生姜种植户都面临滞销难题。

“吴队长,我今天又在直播间抢到一个低价布袋,太划算了。”工作闲暇,驻村队员黄沁雯的无心之言,让吴伦文眼前一亮。

“我们有恩施州人社局提供的乡村振兴专项扶持资金,可以拿出一部分来做个电商直播间,培训一批自己村里的主播,就卖咱自己的货!”多年来的基层工作经验,让吴伦文“敢想更敢做”,他坚信“授人以鱼不如授人以渔”“培养本土主播、开展直播带货”是错不了的事,尤其是通过直

播来打造一批“致富带头人”,村里的特色农产品销售难题就迎刃而解了。

“有了资金,技术还是个难题。”为此,吴伦文找到专业的电商直播服务运营团队,经过反复沟通,达成了由周家湾村采购直播设备、租赁场地入股,专业团队负责运营、培训带货主播的方式;营收比例为周家湾村占51%、运营公司占49%。至此,项目轮廓清晰,可以“正式上马”了。

2021年12月底,一块“周家湾电商直播服务中心”的崭新牌子亮相绿水镇248省道旁;12月24日,第一期“周家湾电商直播培训”开班,30多名本村及附近村民成为第一批学员,七天的理论课程加实操培训,让大家“沉迷其中”。从那时起,村里的直播间就成了每天全村最热闹的地方。

“新主播”都是村里人

“向主播,你给我家养的‘土家黑猪’也挂在直播间呗!”“好嘞田大伯,等我再涨涨粉丝。”

今年1月12日,在家里收拾好卫生,安顿好老人,向尧穿过马路就要到电商服务中心“上班”了,邻居田大伯向她打招呼,更忘不了家里的“土猪”。

这些天,向尧已习惯了乡亲们打招呼的方式,大家都知道她“带货”有两把刷子。

“今天我们周家湾村的特色农产品凤头姜又到货啦!”身穿土家民族服饰的向尧,对“直播话术”越来越熟悉,各种特色农产品也是烂熟于心,直播间里人气不断。当天,她共卖出264单,共计销售金额8650.4元。

而今年35岁的向尧,不过是绿水镇周家湾村的普通村民,三个小孩、四位老人要照顾的是她的“固定工作”,以前家里的生计主要靠丈夫一人在外务工维持。

“不能离家太远,也不知道自己能做什么。”多年来,她无数次计划着想要和丈

夫一起外出赚钱,但看着家里的老人孩子,只好作罢。

“你形象好,普通话讲得也好,就来试试吧!”村里的电商直播服务中心成立后,吴伦文挨家挨户动员“有潜力”的村民。他取向尧说:“这是政府支持的,机会难得,做好了能挣钱的!”

“我不去我不去,一看镜头就紧张,直播不就是丢人吗?”向尧的第一反应是拒绝。

这完全在吴伦文的预料之中,长期留村的居家生活,让不少人都觉得自己和社会有些“脱节”,于是,他就耐心讲解村里搞直播的好处,小到可以致富、大到为村里发展做贡献,并且承诺会提供免费培训,保证能“顺利上播”。

这下,向尧终于向这个新潮的事物打开了心扉。在家人的支持下,她在电商服务中心的首场直播间里迎来主播“开门红”。

首播成功的向尧不光尝到了甜头,更感受到自身积累的不足,她联系向书记,报名参加了第二期的主播培训班。经过系统学习,向尧在直播间里的表现竟有了点“网红”的味道。

目前,运营团队已开展两期培训,70余名“农民主播”开启了新的“职业生涯”,其中有顾家农务的“宝妈党”,也有返乡创业的年轻小伙,他们都像向尧一样,渴望在家门口创造价值。

凤头姜畅销让老向喜笑颜开

“老向啊,我们今天再来拿点生姜样品,下午好去直播。”1月12日,工作人员到村民向尧平家里拿了一些凤头姜,作为直播样品。

今年51岁的老向,是周家湾村的5组村民,从小就落下右脚残疾,走路不便,爱

“新农人”直播带火农产品销售

□□ 李新义 农民日报·中国农网记者 王帅杰

2月10日上午,春节刚过的河南省开封市尉氏县十八里镇会庄村,整洁的街道两旁,村民家门口和村内的墙上都贴满了火红喜庆的对联和年画,洋溢着浓厚的春节氛围。

“这几年,公路通了,网络通了,快递、电商进村了。村民们纷纷与时俱进,干上了全新的工作。咱尉氏的农产品通过像贾苗这样直播带货的‘新农人’飞到了全国各地,也促使了会庄村及周边村一二三产的融合。”前往会庄村指导电商运营的十八里镇乡村振兴办的马志宇,边走边向记者讲述该村电商达人贾苗的故事。

“欢迎老铁们进入直播间,蒜苗咋做好吃?我来给各位分享几种蒜苗配菜的做法:一是蒜苗炒鸡蛋,蒜苗炒鸡蛋是道家常菜,做法非常简单,易上手。将蒜苗洗干净,切成5厘米左右的小段,再将鸡蛋打散备用,起锅烧油,待油温七成热,放入打好的蛋液翻炒,然后放入准备好的蒜片、姜片、蒜苗翻炒,约一分钟后,放入盐、味精翻炒均匀,出锅装盘即成口感滑嫩、色泽鲜艳的蒜苗炒鸡蛋。真是好吃不贵……想要蒜苗的老铁,赶



2022年2月10日,河南省开封市尉氏县十八里镇武家村的村民正在田间收获蔬菜准备外销。 李新义 摄

紧下单,每斤两块!”一走进贾苗的惠民电商服务站,就看到贾苗和她的助手在向粉丝们推销农产品。

贾苗全家4口人,2014年前,由于家境困

难,她家被纳入贫困户。2018年8月,她被村里推荐到尉氏县商务局学习电商。贾苗自接触电商后,县商务局就找来专业老师,手把手教她如何修片、上图,与客户沟通成单、上货、

出单、出货。到2019年12月底,短短一年时间,贾苗就从电商小白发展成为十八里镇的电商达人,并由此走出了贫困户的行列。

“传统销售模式下,农产品滞销严重。很多农民因为卖不出去而失去一年的收入,甚至赔掉辛辛苦苦攒下的积蓄。互联网时代的到来,给农村带来了新的生机与活力。我的电商服务站运营后,销售的农产品涉及十八里镇、张市镇、庄头乡等近百个村庄,帮助农户销售小米椒、白萝卜、蒜苗等农产品已达6000多吨,带动本乡镇及周边200多人从事电商行业。”贾苗自豪地说。

据介绍,为了让农产品触网销售,让更多农户适应手机这个“新农具”,尉氏县商务局紧抓电子商务进农村的大好契机,着力构建县、乡、村三级电商服务格局。自2018年以来,建设了县电子商务孵化中心,采取“送教下乡”“一对一辅导”专题教学等模式,通过线上线下相结合的方式,先后开展电商培训186场次,培训学员达8110人次,其中培育农村电商带头人200余人。

“借助网络电商,让农产品以更直观、更简单的形式走向了广阔市场,帮助更多农民实现了转型升级,成了新型职业农民。”尉氏县商务局负责人郑向辉深有体会地说。

地方实践

江苏扬州

实操培训力促农村电商发展

□□ 青晨 奚松裕 徐心俊

网店怎么开?如何通过“手机+互联网”等途径在电商平台打开销路、增加收入……日前,在江苏省扬州市八桥镇永兴村,一场别开生面的农村电商培训让村民们听得津津有味。

永兴村党委书记施大年介绍,目前,永兴村共有成熟的电子商务企业30多家,全年销售额约1.5亿元,其中七成以上为网络交易;更关键的是,秉承“走出去、请进来”原则,多层次、多渠道培训电商从业者已成为永兴村的常态。

据了解,永兴村只是扬州市广泛开展电商实操培训、大力发展农村电子商务的一个缩影。近年来,该市农村电子商务迅猛发展,成为乡村振兴的重要动力和创新载体,在促进农产品销售、人才返乡创业、产业链改造提升,特别是一二三产业融合与共同富裕方面发挥了重要作用。2021年,该市电子商务交易额预计将突破80亿元,并成功入选国家电子商务进农村综合示范县项目。

鼠标指挥锄头,农民成为农商,共同

富裕有奔头。扬中市油坊镇油坊村仙人掌基地内,128个大棚内整齐生长着一株株2米多高的大型仙人掌。该村最近几年把仙人掌基地打造成集农业综合开发、生态经营、示范培训等功能于一体的现代农业“示范样板”,组织村民开展电商专题培训,鼓励村民在拼多多等平台开设网店,促进特色农产品生产销售。通过互联网拓展销售渠道,仙人掌销售到了山东、河南、安徽、四川等地,年销售额高达60万元。

“农村电商发展势头迅猛,得益于我市农村基础服务功能的齐全。”扬中市商务局副局长王琪介绍,该市供销社作总社以遍布城乡的基层网点和为农服务综合体为基础,打造全域化物流网络,极大地促进了农村电子商务发展。据悉,扬中市还将推动电商发展纳入城乡融合、乡村振兴20个重点项目高位推进,加快推进电商物流体系建设,同时积极推动“电商与快递融合发展”试点,改建镇级物流中转站2个、村级菜鸟驿站43座,基本打通了快递进村“最后一公里”。



2022年1月24日,在广西蒙山县乡村“春节晚会”演出现场,当地电商主播们线上推销蒙山农副产品。 黄胜林 摄

山东聊城

村支书化身主播网上卖农货

□□ 苏敏

“我们任堤口村的西红柿是自然成熟,属于绿色农产品,酸甜可口、瓢沙汁多,欢迎大家来品尝。”日前,山东聊城市东昌府区道口铺街道任堤口村党支部书记李志彬化身“带货主播”,为当地农产品倾情代言,用发展农村电商的方式为乡村振兴赋能。

开播不到20分钟,就有近5000人在线观看,屏幕下方,不断涌入网友的点赞和下单留言。短短两个小时共达成在线订单457笔、销售91件,收益达3820元。

最近一段时间,一到下午四点,任堤口村村集体的玻璃大棚内就摆放着笨鸡蛋、韭菜、西红柿等各类农副产品,李志彬穿行其中化身“带货主播”。为了让直

播看起来更有趣味,他还专门安排了现场开箱试吃环节。据悉,直播中李志彬不仅着力介绍任堤口村的各类特色瓜果蔬菜,当地丰富的旅游文化资源也成为其重点推介的内容,不少观众都表达了想要到村里体验民宿的想法。

为不断提升直播效果,李志彬每天从口型、发音等各方面练习普通话,并积极与网友互动,“手把手”教大家辨别优质面粉和纯正土鸡蛋的方法,引得网友们频频点赞和下单。

“李书记真是帮了我们农户大忙,不到两天,光卖西红柿就挣了3000多元,现在村里的西红柿、笨鸡蛋、黑面等都成了‘网红产品’,我要为李书记的‘新工作’点赞。”看着攥在手里的一张张发货单,种植户王爱萍高兴地说。



浙江省浦江县大力建设“普遍服务+寄递+电商+金融”的大协同体系,该县邮政分公司与邮储银行浦江支行在杭坪镇共同打造“惠农产品展销中心”和“农村电商扶贫馆”,为县域特色农产品牵线搭桥,实现农特产品原产地金融、销售、寄递一体化发展,解决农特产品“融资难、销售难、物流难”等痛点。截至目前,在邮乐网、邮乐小店、邮商驿站等电商平台销农产品1万余单,实现农户增收30余万元。

图为该支行党员志愿者在大畈乡小姑源村田间帮助农户采收香芋。 黄一航 摄

新电商 新农人

贵州山区青年的新选择——

扎根乡村沃土不做“离家雁”

□□ 周燕玲 杨家孟

当下,正值我国劳务输出大省贵州年后返岗高峰,散落在大山深处的成千上万名农村青年,正忙着乘坐高铁等交通工具跨省进城务工。但在世界自然遗产地梵净山下的凤仪村,“90后”青年吴城敏和团队却忙着拍摄村中美食美景,让大山里的“味道”飘香万里。

“2021年,通过电商平台卖了一千多万元山货。”吴城敏说,2022年将在自媒体方面发力,通过短视频、直播等方式助力“山货”出山。

吴城敏的家位于贵州省铜仁市印江土家族苗族自治县木黄镇,那里背靠梵净山,环境优美,群山环抱下的田间地头都是食用菌大棚。6年前,吴城敏放弃在长沙

的高薪工作,返回家乡当了一名“新农人”。

返乡后,吴城敏通过开办电商驿站,销售村里的黑木耳、香菇、茶叶、红薯粉等农特产品。销售旺季时,吴城敏一天需要请三十多位村民同时帮忙打包。

在木黄镇凤仪村电商驿站,笔者看到柜台上整齐地摆满了各种农特产品,有土蜂蜜、原晒酱油、土鸡蛋以及各种食用菌干货。驿站掌柜吴城敏正组织村民忙着对网上销售的农特产品进行分拣、包装、称重、打包、装车。

“以前就我一个人做电商,后来陆续有返乡青年加入进来。”吴城敏说,目前团队有5个人,他们身兼摄影师、剪辑师还有灯光师。

云雾缭绕的凤仪村,梵净山上的鸽子花和杜鹃花、农家柴火饭……2021年,吴城敏和团队开始拍摄农村短视频题材,展

示乡村美景和乡村生活,让外出务工青年和外界了解家乡变化的同时,也为乡村直播带货做准备。

2021年,吴城敏荣获贵州省“最美劳动者”称号,立志做乡村振兴“领头羊”的他相信,乡村大有可为。“希望用自己的行动鼓励更多返乡青年留在乡村,发展数字农业和电商,助力乡村振兴。”吴城敏说。

跟吴城敏一样,杨昌碧也选择不做“离家雁”。2017年大学毕业时,因看到家乡——贵州省剑河县柳川镇食用菌产业发展得如火如荼,杨昌碧决定回乡就业,在当地一家食用菌公司从事文员工作。

不过,外表清秀的杨昌碧还有另外一个身份,那就是柳川镇加不村的食用菌种植大户。

“我们公司试种的羊肚菌效益非常

好,公司还鼓励员工通过返租倒包的方式带动周边村民发展产业。”杨昌碧说,经过认真考虑后,与父母一起承包了十几个大棚,在加不村示范种植羊肚菌。

冬种春收,目前正值羊肚菌采收期,杨昌碧一忙完办公室的工作,就与父母一起在大棚里采摘羊肚菌。只见她一手拿着小刀,一手托着羊肚菌,小心翼翼地地将菌从泥土中割取下来,装进篮子里。

“已经采收了200多斤羊肚菌,每斤售价在80元至120元不等。”杨昌碧告诉笔者,种出来的羊肚菌基本上不愁销路,打算2022年扩大种植规模。

在家乡,从办公室白领到“新农人”之间的身份切换,是杨昌碧每天的常态。未来,杨昌碧希望能有更多年轻人,为乡村这片“新蓝海”注入振兴新动力。