

电商助农

“寻鲜中国好农货”公益助农活动在湖北恩施州启动——

网络直播助力农产品出山

□□ 农民日报·中国农网记者 乐明凯  
见习记者 欧阳靖雯

风情武陵山，大美恩施州；一山有四季，十里不同风。优良的生态环境，孕育出生态绿色食品。而好农货不仅要产出来管出来，还要说出来卖出来。

7月15日，农业农村部武陵山区定点帮扶联络组、农民日报社、恩施州政府和拼多多联合在湖北省恩施市直播运营基地举办了一场“寻鲜恩施·武陵优品”公益助农直播活动，11位武陵山区县市领导出镜推介当地山水文化资源以及48款当地农特产品尖货，引来150万全国网友关注选购。

应时而食，对味也。应时应季而食，是千百年的习俗，时代在变，不变的是我们对原汁原味的鲜食农产品的期待。以时令为轴，在全国寻找最新鲜的当季食材。作为国内最大的农产品上行平台，拼多多联合农民日报社策划的“寻鲜中国好农货”公益助农活动，项目为期一年。

“寻鲜恩施·武陵优品”公益助农直播活动为其中一场。活动期间，消费者打开拼多多APP，搜索“寻鲜中国”“多多好农货”“好农货”等关键词，即可直达专区，选购时令地标农货，品尝最新鲜、最实惠的好味道。

11位县市长当主播  
150万网友涌进直播间

7月15日上午8点，在“恩施大峡谷”风景图、长江“小三峡”风光、湘西永顺县芙蓉镇风物等优美场景中，“寻鲜恩施·武陵优品”公益助农直播活动正式开始。“宝宝们、家人们……我们来了。”来自11个武陵山区县市的县市领导们面对镜头，熟练地跟手机前的网友们打着招呼。

本场直播，农业农村部武陵山区定点帮扶的湖北恩施州咸丰县、来凤县，湖南湘西州永顺县、龙山县，贵州黔东南州剑河县，以及恩施州恩施市、利川市、建始县、巴东县、宣恩县、鹤峰县有关负责人，带着“农民网红”助播，轮番走进拼多多的寻鲜记直播间，向全国网友、消费者推介当地山水文化资源、直播带货。

武陵山区自古就是各民族南来北往深度交流之地，物产丰富，如今正创建国家乡村振兴试验区，产出的茶叶、水果、中药材、畜牧水产品等获国家农产品地理标志。近年来，乘着电子商务发展东风，各县市领导或多或少都积累了一些亮相电商直播间、促进消费帮扶的经验。

“冬吃萝卜夏吃姜，来凤嫩姜这里独有。熟悉农产品生产运营成本的来凤县委



恩施州来凤县副县长杨锚(左)直播推介当地特产——来凤藤茶。 和际 摄

常委、副县长杨锚全程参加推介，一一介绍四款优中选优的来凤农产品特色，风趣幽默，与主持人、助播、网友不时互动，“县长坐镇给出优惠价，买一送一……”

各县市领导纷纷表示，本次消费帮扶活动带来的基本都是当地“网红”农产品，将确保产品质量，且不高于其他平台售价，绝不搞“一锤子买卖”。现场推介富硒鸡蛋的企业承诺售后保障，消费者到手后超过5个破损则免费补发一整盒30个，让网友下单无忧。

“县市领导为当地农产品代言起到了政府背书作用。”协调直播场地的恩施州供销社主任卓万俊介绍，开展这样面向大众市场的直播带货活动，让恩施州农产品有了质量“底气”与品牌“名气”，走向更广阔的市场。

本场直播持续到当天晚上8点，在12小时直播时间里，本场直播共引来150万网友关注。

好山好水产好物  
48款武陵山珍集中亮相

“在武陵山区，煮蒸煎炕的土豆能吃各种味道，茶也能出前调、中调、尾调。”电商直播间里，主播推介各种农产品纷纷亮相，恩施的玉露茶、利川的红茶、永顺的莓茶、咸丰的白茶、来凤的藤茶、鹤峰的“口粮茶”……

武陵山区好山好水产好茶，以恩施为例，茶产业已成为恩施州第一大特色产业，茶园面积超过180万亩，有83万茶农，国家级绿色、有机农产品标准化生产基地占40%以上。

“物以硒为贵”。恩施95%的土壤含

硒，53%的土壤富硒，被誉为“世界硒都”，这次直播带货，选自富硒土壤上的茶叶、茶油、野蜂蜜、小土豆、葛根粉等天然富硒农产品。“恩施硒茶”州城公用品牌已通过国家地理标志商标注册，被国际茶业委员会授予“世界富硒养生茶”称号。

“巴东独特的峡江气候条件，造就独一无二农产品品质，全县98%以上的土壤含硒元素，是世界罕见的富硒生态县。”巴东县副县长章国伟推介道，巴东拥有108万亩绿色有机特色产业基地，农产品多次获得世界级、国家级和省级金奖。这片土地上生产的农产品因“硒”质量倍增，深受广大消费者的青睐。

“来到恩施第一感受，夏季凉爽，到了炎炎夏天很多人没有什么胃口，欢迎直播间的宝宝们来这里体验生态凉爽的夏天，麻、辣、酸等恩施美食定能帮你打开味蕾，成为难忘的记忆。”主播说。这次直播带货，选自富硒土壤上的茶叶、茶油、野蜂蜜、小土豆、葛根粉等天然含硒产品价格受到消费者青睐，其中一款“恩施硒茶”拼单上万件、单品销售额近15万元。

武陵山脉绵延之处，冬无严寒，夏无酷暑，这次直播带货活动，各地主播除了带来一些可原汁原味感受风土人情的应季好物，还有诸多特色调味品、填补一日三餐重复不变的味道，更是职场搬砖人的“幸福剂”。

买鹤峰县“酱四郎”四款酱组合，送魔芋丝一袋；巴东“蒜你香蔬菜酱”以国家地理标志“巴东大蒜”为主料，营养又健康；建始县的高山萝卜酱菜，让美味发酵到醇香状态；龙山县带来古镇洗车河的霉豆腐，辣在舌尖，香在唇齿间……

手机就是“新农具”

“AI数字小店？老师，我们文化水平不高，还是算了吧。”“村团长”项目培训负责人郑紫月在给鸣鸟镇村民上的第一堂课上，就感受到了挫折。

尽管浙江的互联网基建水平处于全国前列，但是娴熟使用互联网的村民仍然是少数。后来成为优秀“村团长”的张水仙就是一个典型的例子。

张水仙是土生土长的鸣鸟镇人，17岁步入社会的第一份工作是在杭州的洗衣厂做零件，每天劳动达12个小时以上，每周只休息一天。后来，张水仙听说一位老乡在家乡创办了羊毛衫工厂，她就回到了家乡的工厂工作。

二十几年每天长时间的工作让她身体渐渐吃不消，只能从工厂离职，在家接按件计价的散活。工作之余，为了补贴家用，张水仙和老公两人种植了3亩梨园。剪枝、养护、套袋、采摘……为了有个好收成，他们往往都是披星戴月地干活。她很少接触互联网，在儿子的指导下才学会如何使用智能手机。

“我和团队自创业以来，就想干一件事：通过科技的力量让不懂互联网的普通人也能经营好一家AI数字小店。”郑强强这两年来自研团队一个对一个需求，通过平台迭代AI技术，自动设计素材、自动发货、自动营销、自动客服，几乎全链路自动化，让即使文化程度不高的人也能很快上手。

“我年纪大了，想要找个合适的工作也

不容易。在这上面买东西很方便，东西便宜质量还好，我自己家用的东西都在上面买，而且还能把这些物美价廉的东西分享给我的老姐妹，她们也很开心，我通过分享也能赚一些零花钱。对于我来说，手机就是我的新农具，开店和我种梨园没有本质区别。”张水仙还透露，她们一个微信群里有十几个人，其中七八个都是“村团长”。

数字小店带来“新农活”

“卖货太难了！我们认识的人都是村里的，不好意思向他们卖货。朋友圈人也少，没有新客怎么办呀？”“村团长”项目在推进过程中，遇到的最大难题就是村民的获客难题。

36岁的丁玲洁是土生土长的鸣鸟镇本地人，有一个9岁的儿子，在村里经营着一家早餐店，她也对客源犯了难。

丁玲洁之前在上海的一家纸业工厂上班，两班倒，一周白班一周夜班，一干就是10小时。2020年，丁玲洁因儿子即将上小学就回到了鸣鸟镇。

“我回来也想过去找工作上班，但就会早出晚归，没办法照顾小孩。”丁玲洁也就没有再找工作，自己摆了个小摊卖早点，糯米饭团、茶叶蛋、牛奶……每天凌晨3点就得起来做准备，一个月辛辛苦苦也能赚几千块钱。

为帮助丁玲洁解决获客问题，“村团长”项目组精心设计了多样化的“村团长”营销方案，为其打造个人IP，并培养丁玲洁的“种草”能力。

观山水美景、赏民族风情  
拼单品特色美食

直播过程中，各位主播、助播精心准备，让网友们隔着手机屏幕感受到当地浓浓的文化氛围。各县市助播小姐姐，有不少身着民族服装亮相，她们唱的山歌、穿戴的银饰苗绣、展示的恩施玉露制茶技艺等，都是国家非物质文化遗产。

“土家粽子”谢海艳，家住恩施玉露核心原产地恩施市芭蕉侗族乡，一手好厨艺，是她成为网红的底气。此次直播带货打头阵，她专门穿上了被列入国家级非物质文化遗产名录的“西兰卡普”土家织锦。

其他主播也不甘示弱，来自“苗族女神”仰阿莎的故乡——贵州省剑河县的两名助播小姐姐，全身披挂十几斤重的民族文化银饰盛装，现场唱起山歌。这是只有在盛大节日或女儿出嫁时才穿戴的服饰，由家里长辈一针一线精心缝制。

“剑河的好生态、好产品是养在深山人未知，酒好也怕巷子深，要多参加这样的电商直播活动。”剑河县县委常委、副县长陈东勇介绍，该县民族风情浓郁，文化节日丰富多彩，苗族、侗族占总人口的96%。当前正在发展林下经济、稻渔综合种养等生态循环产业。

咸丰县委常委、副县长陈世雄推介道，咸丰积淀了丰厚的历史文脉，土司文化流传至今，唐崖土司城遗址，被联合国教科文组织纳入世界文化遗产名录。依托良好的生态环境和厚重的历史文化，打造出“唐崖”区域公共品牌，推出唐崖系列农产品。

“大美湘西，神秘龙山欢迎大家。”龙山县县委常委、副县长张高振说，龙山位于湘西北边陲，造就了独具特色的文化，作为压轴出场的县，直播推荐的产品必须有惊喜价，八面山上的龙山八面红茶礼盒装，寓意好，八面威风，八面来财，买一送一。

“中国好山水，天赐恩施州，直播带货让优秀民族文化在传承传播中焕发出新的活力，彰显‘土、硒、茶、凉、绿’特色资源优势。”恩施州县委常委、副州长王磊走进了直播间。他告诉记者，“这次公益直播活动，是多方携手兴农助农的实际行动。有150多万人次关注直播，本身也是一次成功的宣传推介。欢迎更多游客朋友到武陵山来、到恩施州来，品特色美食，观山水美景，赏民族风情。”

拼多多相关负责人表示，“寻鲜中国好农货”公益助农活动，将坚持农产品“零佣金”及“拼购+产地直发”的模式。今年年内还将举办多场活动，尤其聚焦脱贫地区、革命老区、农产品优势产区，助力当地取得销量和品牌声量双赢。

“我自己做早餐生意要用到纸巾，有一款‘植护’抽纸，真的物美价廉，我就会在朋友圈分享我使用的一些图片和心得，大力给粉丝推荐。”丁玲洁现在也慢慢变成“种草达人”，在社交渠道也吸引到不少粉丝，1个月交易额就超过了3000元。

链接农产品和品牌的“新农人”

“除了帮品牌商卖货，能不能帮我们卖本地农产品？”随着“村团长”项目的推进，鸣鸟镇政府也希望和当地农产品的销售进行联动。

今年36岁的席发婷就想在卖货之外，也能卖当地的农货。席发婷是安徽人，十多年前嫁到了鸣鸟镇。此前她在杭州的一家电子厂做焊接，后因孩子上学问题选择了回到了镇上。

小镇的工作机会少，一时找不到工作的席发婷在镇上开了一个卖童装的小店。“店开在镇上面，一年房租七万五左右，进货每次至少2万元。童装比较压货，亏得特别厉害。”

曾因开店亏损很多，给席发婷内心留下了“阴影”。听村里人介绍“村团长”项目是无成本投入，用手机就能干活，席发婷就想着试试，没想到做了一个月交易额就破千了。

据了解，“村团长”项目通过链接农民、品牌商、消费者三方，让农民有新农具，干起新农活，链接好当地农产品和农产品品牌，让新农人数字化，在数字经济的发展中获得就业的机会，从而实现收入来源多元化。

地方实践

新疆库车  
快递企业“加盟”拓宽农产品销路

□□ 潘婷  
农民日报·中国农网记者 李道忠

盛夏时节，新疆库车市瓜果陆续上市，前不久，在乌恰镇吐孜鲁克墩村，“甬甜五号”新鲜上市，凭借着脆甜可口的果品，受到疆内外市场的青睐。快递工作人员来到田间地头，现场采摘、称重、装箱、发货，通过“航空+汽运”的方式，“甬甜五号”三至五天就能端上疆外消费者的餐桌。

吐孜鲁克墩村125户村民种植了260亩左右“甬甜五号”甜瓜。村民赛买提·赛比种了4亩“甬甜五号”甜瓜，快递公司到

田间地头采收，解决了他的销路问题。“甬甜五号”的成熟上市，受到广大消费者的追捧，库车中通快递组织快递员来到田间地头现场采摘打包发件，保障果品质量，让新鲜的“甬甜五号”第一时间到达全国各地市场。

眼下，库车的甜瓜、桃子、恐龙蛋等各类瓜果陆续成熟上市，库车中通快递每天平均发送瓜果快递500余件，通过加强与乡(镇)、村合作，村民需要销售农副产品，农民只需一个电话就可以通过就近快递点、快递服务人员上门服务农副产品，为当地农产品拓宽销路。

山东冠县  
电商产业发展促进农民增收

□□ 支渭泽

山东冠县范寨镇积极探索“党支部+电商产业+乡村振兴”的新型发展模式，以推动农村电商加快发展为主线，以促进农民、村集体增收，把发展电子商务作为推动实现巩固脱贫攻坚成果与乡村振兴有效衔接的重要工作来抓，电商产业发展取得优异成绩。

范寨镇党委和戴里庄村党支部积极联系范寨镇本土优秀人才，通过人才回乡，最终将福优优企业落户在范寨镇戴里庄村。在充分利用福优优农业有限公司在原有销售鲜食糯玉米的产业基础上，从单一玉米产品发展到杂粮、果蔬等多个产品，构建了种植、加工、销售全链条产业体系，形成了独具特色的电商发展模式。

范寨镇电商工作专班为进一步推进福优优电商产业的发展，全程做好了跟踪服务，与企业及时沟通对接，培养有知识、有梦想的青年人，充分发挥本地特色资源优势，制定符合高质量发展规划的规划，进一步培育壮大电商产业，打造农村电

商新亮点。福优优农业有限公司现有专业电商运营团队10人，建设了100亩玉米种植基地、4000平方米的玉米加工车间、共享云仓、直播基地及电商运营平台，经营1家天猫店铺、2家拼多多店铺、2家抖音店铺、1家快手店铺，为本地解决就业80余人，单日销售水果玉米2万支，入选冠县网红产品手册，成为范寨一张亮丽的特色名片。

范寨镇政府电商专班的负责人表示：“目前该公司网络店铺日均下单已超过3000单，产品在平台的复购率达40%，公司规模已经从小微企业升级为一般纳税人企业，电商企业纳税实现零的突破，有效带动了本地群众对于电商创业的热情。”

下一步，范寨镇党委将坚持党建引领，加大对电商企业的扶持力度，通过“党支部+电商产业+乡村振兴”模式，建立范寨镇第一个电商党支部，并选派一名党建指导员专门配合电商企业做好助农推广活动，将优质的特色农产品推广出去，发展电商经济，促进农民增收，助推乡村振兴。

安徽怀宁  
网红书记线上“吆喝”卖蓝莓

□□ 钱绪坤 唐飞

“来看看我们村的蓝莓，肥硕饱满，口感香甜，当天现摘现发……”7月13日，安徽省安庆市怀宁县凉亭乡磨山村党支部书记何申雷手持自拍杆，在村里的蓝莓基地直播带货，短短一个多小时的时间，直播间里就吸引了千余人围观。

“头一次直播时，手不知道往哪里放，话也不知道怎么说，还有点害羞。”何申雷笑着说，参加电商培训后，如今的他已是一个成熟的“主播”了。直播中，他经常以第一视角围观观众走进磨山村，“游览”这里的好山好水，兴致上来，还会高歌一曲。“只要能把磨山村推广出去，无论多么新颖的方式，多么艰难的探索过程，只要有

效，我都愿意尝试。”何申雷说。

据何申雷介绍，之前蓝莓的销售主要是收购商上门收购，一斤往往卖不到10元，还常常遇到收购商压价低价格的情况。如今，销售方式转换后，定价权掌握在了自己手里，通过电商平台，一斤蓝莓可以卖到20元以上。“减少了中间环节后，既保证了蓝莓的销售，也让顾客享受到了相对实惠的价格，还带动了务工，增加了村民收入，多方受益。”

磨山村的电商销售不仅解决了本村的蓝莓销售问题，还吸引了周边一些乡村每天将采摘的新鲜蓝莓，源源不断地送往磨山村集中打包销售。“今年以来总共销售15万斤，而在去年，同期销售量还不足1万斤。”何申雷感慨道。

甘肃平凉  
“直播带岗”搭建人才供需桥梁

□□ 朱玲

“我今年35岁，可以吗？”“都有啥岗位？招女生吗？”“学历有要求吗？外地的能解决食宿不？”

“怎么应聘，往届毕业生招吗？”7月13日，甘肃华亭市人社局“直播带岗”活动走进庆华建材有限公司生产车间，主播通过网络直播介绍着企业基本情况、工作环境、岗位需求及薪资待遇情况。抖音直播间不断有网友提问，主播和企业负责人逐一回答，互动热烈，近1个小时的直播活动，在线观看人数累计

3150余人次。

“华亭市人社局通过‘直播带岗’及网络微课堂，解读并推介就业扶持政策和企业招聘信息，打通招聘、求职线上精准对接的新渠道，力求将中央、省市相关稳就业政策落到实处。”市人社局副局长王华强表示。

近年来，华亭市人社局创新就业服务，充分利用新媒体资源常态化开展“直播带岗”进厂区、进企业活动，以“直播活动月月有，岗位信息周周发”的要求，全力搭建企业与人才供需对接新桥梁。目前累计开展“直播带岗”活动6期，举办线上招聘会15场次，发布岗位信息1.2万个，达成就业意向1236人。



近年来，浙江淳安县充分发挥党建引领作用，依托流动党员党支部成立实体公司等形式，加快推进“党支部+公司+农户”的种植、销售一体化发展模式，促进产业增效和农民增收，助力实现共同富裕。图为淳安县咸坪镇驻杭流动党员志愿者在德尧白桃基地直播带货销售白桃。 林张亮 摄

浙江杭州市政企联动帮助村民网上搭建数字小店——

探索农民就近就业多元增收渠道

□□ 农民日报·中国农网记者 王壹

在浙江省杭州市，有了这样一个新现象：原来的工厂女工、早餐店老板、手工达人、退休女职员……如今她们相聚一起，有一个相同的新身份：“村团长”，在家门口实现了就业增收。

杭州市余杭区九三社学员郭强强是一家私域电商平台鲸灵集团的创始人，一直致力于数字经济中的数字就业课题的探索实践。在调研了杭州及周边地区多个农村后，于去年发起“村团长”项目。

该项目通过帮助村民网上搭建人工智能数字小店，一头在供应端链接万家大品牌厂商，产业基础，一头在产业链链接数以亿计的终端用户，让村民获得一份相对稳定的兼职收入。

农村闲散劳动力的灵活就业问题一直困扰着地方政府。如何通过数字经济的方式，来帮助村民尤其是村民中的女性灵活就业？杭州市政府和企业近年来探索出一些经验。

余杭区鸣鸟镇处于杭州西北角，是一个典型的山区小镇，旅游资源丰富，但是工业欠发达，全镇闲散劳动力较多。今年年初，集团与鸣鸟镇进行合作，开始进行“村团长”的镇级试点项目，希望通过政企联动利用农村数字经济破解就业难题。经过四十多天现场培训和线上实践，已涌现出一批优秀“村团长”。目前“村团长”的注册总人数已超过百人。