

用手机“新农具”将直播“新农活”干得风生水起 年轻“新农人”逐梦“兴农路”

民生
头条

□ 全媒体记者 雷琳琳 文/图

盛夏时节,安庆的乡村瓜果飘香。生机盎然的田野上,有一群年轻人正用手机“新农具”,干起了直播“新农活”,为乡村发展带来新思维、新理念、新活力。他们扎根农村,让青春之花绽放在田间地头,广袤的乡村也回馈给他们更多出彩的机会。

近日,记者走近我市部分农村“网红”,看他们如何精准把握流量,在乡村振兴与返乡创业中实现“双向奔赴”。

程萍萍:

策划+短视频,紧抓流量密码

位于桐城市新渡镇土桥村的苗山湖生态园,占地面积400亩,设有垂钓、果园采摘、农牧业认种认养等游玩项目,并自主研发销售青草干货、大塘粉丝、大关茶干、桐城锌米等农副产品。

生态园的负责人“90后”程萍萍,是土生土长的土桥村人。大学毕业后,她在浙江一家电商公司工作,积累了丰富的电商经验。随后,她便尝试将家乡的塑料制品“搬运”到网上销售,没想到大获成功。2017年,她回乡专门销售本地的塑料制品,当年销售额达1000万元。

2022年,土桥村党总支书记邀请她回乡创业。“当时苗山湖生态园项目由于资金等多种原因被搁置,但这里交通便利,适合打造成人们休闲放松的场所。”程萍萍说,“当年,我就跟原投资方共同投入1000余万元开发生态园。开放之初,我们通过短视频对特色大锅灶、自助烧烤、露营等项目进行宣传,国庆期间吸引5000余人次游玩。”

“‘五一’、‘十一’、春节我们固定有3个大主题活动,每个季度也会策划相应的活动,每次活动引流都在1万人次以上。”程萍萍说,吸引客流的密码,除了活动策划,更重要的是短视频宣传。“我们共有100多个账号,通过拍摄小视频可以形成传播矩阵。再加上到现场的素人、网红的宣传,几乎每场活动我们的话题度都是本区域抖音‘榜一’。”

“欢迎来到我直播间的宝宝们,今天的专场是推荐我们本地的农特产品桐城锌米……”在生态园的展厅内,程萍萍还经常直播自主包装设计的本地土特产品,有桐城锌米、桐城糙米、玉米米面、干鱼尾、木榨菜籽油等。这些农产品都是从本地农户统一收购的,或者与本地米厂合作开发生产的。去年,她共帮助当地销售农产品300余万元。

“作为一名新农人,我用更符合当下环境和未来发展趋势的新兴方式,比如新媒体宣传渠道,扩大影响力、曝光量,去宣传本地产品,助力家乡产业发展。”程萍萍说。

占丽达:

懂市场+善经营,升级农业“经理人”

7月12日上午,太湖县第三届电商直播大赛举行,九个挑夫电子商务有限公司负责人占丽达忙前忙后。“直播大赛是我们公司组织的,共有10位村播参赛,以赛代训。通过选手们直播带货宣传推广太湖特产,促进电商新业态发展。”占丽达说。

2017年,怀着对家乡的热爱,占丽达从合肥返回太湖,组团队、搭平台、育品牌,助力农产品上行。她自己化身太湖特色产品和文旅资源推广人,拍摄短视频,开启直播,将直播间搬进农村,展示各村特色、展销各种产品,推荐太湖的好山好水。

“我们构建全县电商网络体系,建立了120个乡村电商服务站点,将太湖县最‘源’头的产品通过品牌化升级和推广,送达天南海北。”占丽达表示。

目前,占丽达团队共推出了“源味太湖”10个大类近百款农产品,涵盖生鲜、粮油、干货、茶饮等品类,与农民专业合作社、家庭农场、种养大户、粮油加工生产企业深入对接,构建“电商平台+基地+合作



程萍萍



占丽达



李兆尊

社+农户”的发展模式,2023年助力农产品销售额达7000万元。

“我是占丽达,带你看不一样的太湖。”在占丽达抖音个人账号上,粉丝量有1.3万人,获赞量7.5万,作品78篇,全是介绍太湖的美景美食。

今年年初,她参与太湖县乡镇网络年货节之助农直播活动,借助“占丽达”抖音号展示各村丰富的文化旅游资源、销售推介当地特色农产品。让一件件来自大山里的地道山货,如腊鱼、腊肉、手工面、干菜等通过小小的手机展现在全国各地的广大网友面前,产品一度供不应求。

“作为一名新农人,电商助农是我义不容辞的责任。现在我们更注重培养电商直播人才,孵化更多网红账号,通过直播技能实践教学,比如选品上线、直播控场、短视频拍摄与剪辑等,让更多热爱直播的老乡学会技能,真正实现‘手机成为新农具,数据成为新农资,直播成为新农活’。”占丽达说。

李兆尊:

帅气外表+品质产品,让农产品“长红”

“欢迎新进直播间的网友们,特别是在外面的怀宁老乡,都可以拍一下咱们的果子,这是当地的翠冠梨,皮薄肉厚、汁水很充足,在外的怀宁游子们,快来吃一吃家乡的味道……”自6月份蓝莓下市后,李兆尊的直播间就一直在销售怀宁翠冠梨。

俊朗的外表、亲切的笑容、磁性的声音……吸引了众多粉丝的关注。但在李兆尊看来,帅气的外表或许是引流圈的一个重要因素,但更重要的还是产品的质量。“网红只是一时的,只有高品质的产品才能留住粉丝,才能走得长远。”

1996年出生的李兆尊,原先在四川从事摄影工作,今年年初来到怀宁县,跟着表姐姐夫做直播。在他的个人抖音账号,14条推介怀宁蓝莓的短视频吸引了1.7万粉丝,获赞2.6万。

“我们果园面积300亩,产梨约50万斤,主要靠江浙沪的批发商,价格压得比较低。今年借助李兆尊和他姐夫程周生的直播,每斤收购价格高了0.8元,而且销售得也很快。”怀宁县清河乡翠冠梨种植大户刘书芳说。

5月份怀宁蓝莓上市,李兆尊和程周生从前期引流到正式直播,短短一个月的时间,平均每天销售300至500单不等,线上销售额达70万元,还吸引了很多粉丝到蓝莓园采摘。

李兆尊选择来怀宁,主要受其姐夫程周生的影响。49岁的程周生是一名退役军人,曾在外创业10年,2017年返回公岭镇,目前是怀宁县公岭镇综治中心副主任。随着怀宁县蓝莓产业发展壮大,程周生萌发了电商助农销售的想法。2023年,他开通抖音“周生农产(perfect哥)”账号,打造农民的形象,靠着诙谐幽默的视频,吸引粉丝近9000人,单条短视频最高浏览量达120万。

2023年,他尝试在工作之余直播带货,一个月销售4000单,销售额达30余万元。“第一场直播40分钟只有4个人,慢慢人数开始不断增加。”程周生说,“助农增收是我的初心,只要能帮助11个行政村村集体、本地的农户以最快的速度、更高的价格卖掉蓝莓等水果,我觉得都值得。”