

手机变身“新农具” 数字赋能，“乡土直播”成了“新农活”

随着5G时代的到来,在如火如荼的乡村振兴浪潮中,无锡涌现出一批紧扣时代脉搏的后起之秀,他们凭借灵敏的市场嗅觉和先进的理念,勇于尝试新业态、新模式,在乡土直播的新赛道上,大量新鲜的农副产品不断刷新让人惊叹的交易量。

人物 停不下来,带农产品飞

“欢迎糕糕粉进入直播间,我们直播的内容是关于糕的……”3月29日,无锡宏凤年糕坊微信视频号内,熟悉的直播问候没有照常响起,引起了粉丝“风雨同舟”的关注。春分节气过后,正是青团走俏的时候,“最近主播怎么不上播呢?”粉丝不由自主地开始了“催更”。“开通直播后,粉丝太热情了,富有乡土气息的糕团类食品几乎供不应求。”该年糕坊传承人沈静娟“主播”笑着说。

同样因为被粉丝“催更”,而“幸福着烦恼”的还有80后、自称无锡“小镇青年”的陆钰琳。“2个小时的直播收获2000订单,其中1000单是手工小笼包的订单。”3月28日,她和直播团队到胡康一家生产包子、小

笼包的厂家直播。没想到,原本计划五六个小时的任务被缩短到2个小时,“直播再不停下来,要‘炸单’了。”陆钰琳说,她的抖音号今年1月才上线,目前共发表66个作品,但是粉丝已有3.2万。3月29日下午的一次直播中,订单再次“爆炸”。

00后刘达明是江苏信息职业技术学院商学院电子商务专业的大二学生。从2020年开始,他和同学们发挥专业优势,在学校的大力支持指导下,将数字化思维运用到火热的乡村振兴大潮中,走进“田间地头”,多次开展直播助农活动。无锡网红村山联村、严家桥……都留下了他们的身影,大大推动了当地农副产品的线上销售。

坚持 让品牌能够延续

沈静娟直播起来“锡味十足”,接地气。9.9元的手机支架配上孩子学习用的台灯做灯光。她的乡土直播被网友评价为真诚而又真实。与妆容精致、穿着考究的直播大咖们不同,她从不刻意打扮自己,入镜的直播场景既有年糕作坊、也有田间地头或者自家灶房父母烧饭的日常,“没有话术,没有台词文本,全靠糕的热爱。”沈静娟告诉记者,这是她直播时追求真心、真诚、真货的体现。

陆钰琳一开始兼职用周末跑市场,做调研,谈合作意向,接到订单了,父亲就负责采摘和发货。近两年,她的团队产值达到了千万元级。陆钰琳还成为无锡市电商助农计划青联服务团的一员。自己家原来的几亩地的产量已经跟不上销量了,她承包了更大的桃园。父亲来新承包的园子看了一圈后,撂下狠话:你自己种。一年下来,老爸不忍心女儿吃苦受累,内心

认可了她要做的事业。有了父亲的鼎力相助,新农人的陆钰琳更加有了自信,成立合作社,把叔伯们的桃园都集合起来种植。陆钰琳的合作社开拓了与微信自媒体、微商等渠道的合作,品牌建立从此开始。陆钰琳表示,农产品销售的一个痛点就是淡旺季。水蜜桃



江苏信息职业技术学院学生在田间地头做直播。

赛道 新花样让村里人开了眼

“锯木头的锯子、祖辈用过的凳子、甚至乡间小路和田里的庄稼都是拍摄的对象。”谈起直播,沈静娟表示,自己的直播“打法”不墨守成规,喜欢“折腾”。农村的生活片段,让粉丝们饶有兴趣。在她的逻辑里,“展示乡村真实的生活状态”给她带来了流量和粉丝。

去年,沈静娟认识到,与传统营销以及电子商务相比,在直播这条赛道上,可以让乡土产品走得更远。2021年6月1日,她和团队开通微信视频号,尝试视频直播,正常每天直播一个半小时。没想到,如同被施了魔法一般,直播为非物质文化产品打开了新世界的大门,从零粉丝到2000粉丝耗时6个月,从2000粉丝到9000粉丝仅用1个月。她提供给记者的1

份入账清单里,清楚地记录着不直播时,糕点的交易额仅两三百元,而直播一旦上线,交易额轻松过5000元,过年期间达到上万元也轻而易举。村民们对她刮目相看,不仅如此,她还带动了周边村民60多人就业。

2014年,陆钰琳在外企日资人事岗位工作,有着双休和稳定薪资,看着桃园里辛苦劳作、日渐消瘦的父母,她决定投身农业创业。2018年开始,随着5G时代的技术革新,直播带货一时成为风口,她建立自己的直播团队,结合产品的特性,在产地开展直播工作,以“村花”、“村长来带货”等形式进行原产地直播,带动当地主要农产品的销售同时,也对当地特产、特色手工艺产品、旅游资源等进行了宣传。她表示,

直播能让粉丝直观感受到果子在树上开花、结果、逐渐长大的过程,看到当地的好山好水、桃花盛开时的自然风景。通过直播带货,一个生动的产地、产品、文化展现在客户面前。

范哲是2019级旅游管理专业的大学生,在山联村实习时被村里“相中”,其中一个重要原因就是他能做主播,视频创作、文案策划、营造现场氛围都有一手。山联村近几年依托特色产业菊花以及优质的旅游资源,乡村旅游经营得风生水起,其出产的菊花以及衍生品以往主要靠线下售卖。他们相信新赛道直播可以为村民打开一道新大门,鼓起村民的钱袋子。3月上旬,他们推出了以风筝节为主的旅游文化推介活动,线上直播大获好评。

期盼 做大做强离不开“正规军”

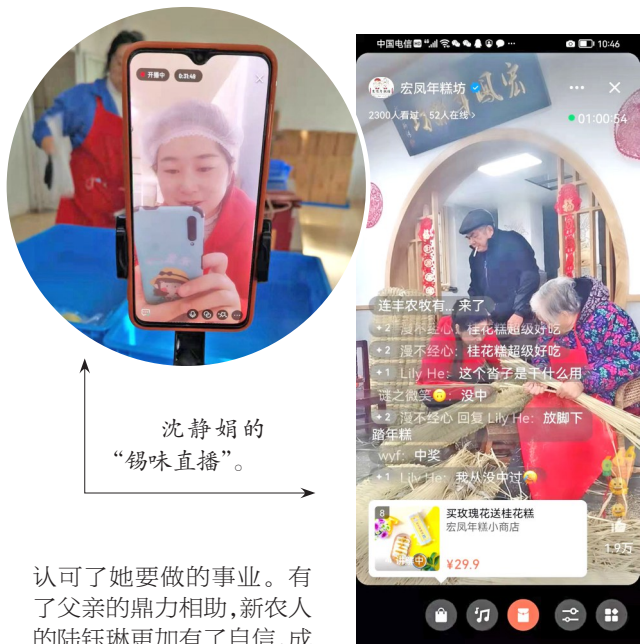
“阿徐、燕子,请你们过来处理一下打单情况……”陆钰琳口中的阿徐、燕子是她直播团队中的重要的小伙伴,但并不是他们的真名。她笑着告诉记者,他们都是00后,本科学历的年轻人有想法、有闯劲,给乡村直播注入了新鲜血液,他们已可以独当一面,“真担心他们‘火’了被挖走。”

江苏信息职业技术学院商学院党总支书记蔡丽巍表示,商学院的电子商务专业近两年来颇受社会关注,学院在直播人才培养上也不断发力。学院有个厚浪工作室,它以工学交替的项目化教学方式让学生在中学、学中做。工作室主要为企业提供直播带货、短视频制作和新媒体运营等服务。自成立以来,先后对接多个校企

合作项目,如山联村电商助农、乡村旅游推广项目、阳山水蜜桃直播带货项目、海澜之家品牌直播代运营项目等,不仅为企业带来了可观的经济效益,在社会上也产生了极大的反响。其中,阳山水蜜桃直播带货项目和山联村电商助农项目先后被中央教育电视台和各大主流媒体报道。

业内人士表示,目前的乡土直播,还未摆脱农户自发、自我管理的影子,下一步要想做大做强,相关部门应制订引才政策,出台相关激励措施,在资金、政策等方面给予实打实的扶持,发挥校企对接培养人才的教育功能,为乡土直播提供更多的专业人才,助力乡村振兴。

(晚报记者 黄振 受访者供图)



沈静娟的“锡味直播”。

的主要时节为6、7、8月,合作社开发了阳山水蜜桃桃胶,结合主产品的市场资源对接各平台进行推广,确保了在淡季有产品可持续发展。