

村支书变“主播” 带领村民“云共富”

一场直播销 2000 双皮鞋、每次直播两万人观看……即墨两位村党支部书记直播带货火了

一直以来,坐等采购商上门来收农产品是农民销售的主要模式,但是这种模式下的农民处于产业链的最底端,利润流失严重。近年来,即墨区灵山街道周家辛庄村党支部书记周佳龙、即墨区蓝村街道肖家泊子村党支部书记肖鹏,一直在摸索如何拓宽销售渠道这件事。为了早日实现共同富裕,把乡亲们生产和种植的产品推销到全国各地,二人通过自学自媒体,正式开始抖音带货,开启了“书记助农”模式。直播地点有时在自己家,有时在车间,有时在田间地头……在他们的推广下,周家辛庄村的大枣、萝卜,肖家泊子村的蓝村皮鞋、玉米等产品销售火爆,村民们找到了致富新路。

/ 对话 /

记者: 贷款投资 60 万元,有没有过顾虑?

周佳龙: 也有过顾虑,但是村子要发展,就必须有资金。为了让村子尽快发展起来,前期投入只能我个人先贷款。后期盈利后,会动员村民们自愿入股,逐步实现全村共同富裕。

记者: 直播当“网红”,和做村里的党支部书记有哪些不一样的感受?

周佳龙: 村党支部书记仅限于村务工作,当“网红”资源更广,可以更好地带动农村经济。

记者: 为什么选择“直播带货”?

肖鹏: 初心是为了帮村民致富增收。3 年前村民们种植的农副产品卖不出去,为了减少大伙儿的损失,我就尝试着网络销售的方式。从自己播到帮着别人播、宣传带动更多人一起播,最终目的就是要把村里的农副产品卖出去。

记者: 直播 3 年来,有没有遇到过困难?

肖鹏: 困难有很多。比如今年下半年农产品价格比较低,助农直播很难做,只能通过微信朋友圈、社区团购等更多渠道和方式,想办法帮着村民多卖点。虽然有困难,但不可能放弃,因为直播已经成为村民致富的一种途径。



出场人物:周佳龙

抖音直播帮村民卖货

“我是周家辛庄村党支部书记周佳龙,欢迎大家来到我的直播间,我们的地瓜香甜润泽,口感细腻绵密,是纯天然无污染的绿色食品,保证让您吃到小时候的味道……”最近,周佳龙在自己的直播间里卖起了地瓜,深受网友们喜爱。如今的周佳龙在直播间里可谓驾轻就熟,他把自己的直播间设在田间地头,让网友有身临其境的感觉,赢得了不少网友的认可。

“我拍短视频的目的,就是想为我们农民发声。农民都在地里干活,没有时间玩手机,更没有时间去做直播,希望用我个人渺小的力量去帮助他们,也希望大家能多帮忙转发,让更多人来尝尝我们的农副产品。”周佳龙说。

“我们这个书记脑子活,敢想敢干!”在记者采访过程中,村里的村民

对周佳龙的直播表示了极大的肯定。周佳龙告诉记者,从 10 月份开始,他开始通过短视频、直播的形式帮村民带货。“抖音传播的同城影响力很大,前两天帮着大伙把大枣和萝卜都卖完了,这几天刚开始卖地瓜。咱就是纯粹为乡亲们代言,不挂小黄车,也不收取任何佣金。希望通过自己的探索,让村民种上市场认可的产品,从而带领村民走上乡村振兴的道路。”周佳龙说。

投资 60 万元助农增收

在现代社会,农产品越来越多样化,商标品牌的注册成为保护农产品品质和推广的重要手段。随着农业 IP 化大趋势的发展,周佳龙意识到,农产品商标品牌的注册不仅有助于提高农产品的价值,还能够增加农民的收入,推动农产品的可持续发展。于是,他于 2019 年注册了“灵山礼”“即米”“即磨”三个商标,将“礼遇花乡药谷,物美自在灵山”作为品牌宣传语,并贷款投资 60 万元,引进石磨面粉机、榨油机等设备,将农民没卖掉的秋葵、地瓜、萝卜深加工成果蔬干,将黑麦、豆子等农作物加工成面食,将花生、玉米、大豆加工成食用油,抖音带货的同时,不断帮助农民寻找销路,带动村民村集体增收。

在周家辛庄村村民种植的农作物中,秋葵要数收益最高的了。秋天,羊角形状的黄秋葵挂满枝头,淡黄色的花朵在绿叶的衬托下十分抢眼。“秋葵是一年生草本植物,全身都是宝,具有增强免疫力、抗疲劳的作用。黄秋葵采摘时间要求非常严格,每天都在产果,每天都要采摘,当天不采的话,第二天果实就老了,不能卖了。”周佳龙告诉记者,秋葵产量比较高,目前村里有 100 多亩秋葵,每年都能获得大丰收。对于当天卖不掉的秋葵,周佳龙也有办法,将秋葵进行清洗、冷冻后通过深加工制作成蔬

果干。每到秋葵丰收的时候,周佳龙都会帮着村民联系当地以及周边县市的几个大饭店,还会通过直播带货等形式帮着销售,每亩秋葵保守估计能为村民增收近 6000 元。

做公益被早报多次报道

采访中,周佳龙表示,自己拍抖音上直播不光为了帮农民带货,还为了传递正能量。记者了解到,早在 2006 年,周佳龙组织当地出租车司机成立“爱心车友会”团队,2012 年正式更名为“即墨雷锋车队”。“2001 年的时候,有人帮过咱,当时很感动。后来和几个关系不错的朋友一起商量着成立一个爱心组织,以帮助更多需要帮助的人。”周佳龙表示,车队旨在帮扶老弱病残等群体,常年组织出租司机为急救病号开路领路,为营救病号开辟绿色通道,还在每年高考期间义务接送考生等。车队还向汶川、玉树、雅安等地震灾区捐款赠物、献血救人,并向家庭有困难的团队成员给予帮助,不断向社会传递正能量。周佳龙从事公益事业,曾多次登上青岛早报。

周佳龙告诉记者,2011 年刚回村的时候,村里连条水泥路都没有,也没有排水沟,一下雨村里房屋都会进水。如今,在他的带领下,周家辛庄村发生了翻天覆地的变化,村里内涝问题解决了,环境卫生提升了,村民增收致富了,每年都被评为优秀村庄。“刚刚接触抖音这个平台,就想着拍一些我们村的真实面貌,让更多人知道我们村的优质农副产品。”周佳龙表示,他拍的短视频多是关注农村乡风民俗的,发布后引起了不少网友的关注,“看到这么多人关注之后,我就想着怎么才能将流量变成销路。村支书直播带货助农增收,在其他地方已经有了,并且效果不错,我就想着尝试一下这条路,借着直播的东风让村民的钱包鼓起来。”于是,周佳龙开启了自己的直播之路,也开启了周家辛庄村村民们的致富路。

带头架起乡村电商桥梁

和周佳龙一样,肖家泊子村党支部书记肖鹏也当起了网络主播。为了早日实现共同富裕,把村里的产品推销到全国各地,肖鹏曾在一场直播中卖出 2000 双皮鞋……“各位亲,这双鞋 37 码,现在 9.9 元秒杀开始……”11 月 2 日,一场售卖皮鞋的直播正在进行,男主播介绍着各式各样的皮鞋,一个多小时便有 300 多人下单。

在肖家泊子村,肖鹏带头架起乡村电商桥梁,通过“直播带货”,让村里生产的皮鞋、土特产等“触网出圈”。肖鹏表示,如果能通过网络直播助力农民增收,他愿意在更多平台上推荐村里的各种好物。

从 2020 年 2 月 13 日正式开播以来,肖鹏如今的每场直播能吸引两万人观看。肖鹏最初当主播的目的,就是为了带领乡亲们增收。每卖出一双皮鞋、一斤农产品,对村民来说都是最好的帮助。



出场人物:肖鹏

“即普”让网友更感亲切

以村党支部书记的身份“直播带货”,肖鹏起初也有过顾虑。“有的人可能觉得这是紧跟潮流,有的人也会觉得是在蹭热点,想当网红。”肖鹏说,农村经济要发展,必须转变思路,要找到新的方式。网络直播可以打破过去农产品销售的时空限制,带动新消费,打开本地特色农产品的销路——这让肖鹏决定抛开所有顾虑。

肖鹏带货的产品种类众多,除了本村生产的皮鞋外,还有玉米、萝卜、面粉、鸡蛋、鸭蛋、南瓜等。“直播地点有时在自己家,有时在车间,有时在田间地头……”肖鹏喜欢按照自己的风格布置直播间。为了让直播效果好一点,肖鹏还时不时使用“美颜”功能,“这样看起来更柔和一点。”肖鹏笑称,他在不同平台有着数量不等的粉丝,有的过万,有的几千,直播时会故意说几句“即墨普通话”调节调节气氛。

经过他的“直播带货”,村里农产品销量增加了约 1/3。“我希望通过自己的努力,为村民解决实际困难,带领全体村民走上富裕美好的幸福道路。”肖鹏满怀信心地说。