

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，但我不可能放弃，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，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。



出场人物:肖鹏

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。

“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——这些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，直播时他会故意说几句“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。