

“村播”同台竞技2小时卖出19.68万元

青岛市第二届乡村好品推荐官职业技能竞赛火热开赛

早报7月10日讯 7月10日,青岛农业大学文体馆内,20名来自全市各区市的农民主播齐聚一堂——青岛市第二届乡村好品推荐官职业技能竞赛在此火热开赛。倒计时归零的瞬间,20名选手同步开启直播,吆喝声、背景音乐声、手机提示音此起彼伏,文体馆秒变“最火”带货现场。经过两个小时的激烈角逐,选手们累计成交3974单,总销售额达19.68万元。本次职业技能竞赛由市农业农村局、市人力资源和社会保障局、市总工会、市妇女联合会联合主办,市农业技术推广中心承办。

导师天团倾囊相授

7月8日至9日,20名选手全封闭“充电”,导师阵容堪称“顶配”,00后返乡创业达人李洋、原薇娅直播间选品负责人单剑利、深耕电商供应链多年的宋忠祥,三位导师把近两年平台算法、AI工具、供应链选品等“通关秘籍”系统拆解,更针对每位选手的账号定位、选品策略一对一“把脉开方”。

“以前总觉得直播就是拼嗓门、拼低价,听了单老师的课才明白,爆款背后全是方法论!”来自西海岸新区的董桂梅赛后感慨,“现在我有信心把村里的木耳讲出‘花’来。”

好故事卖出好价钱

“这次竞赛不再单纯比谁的嗓门大、谁的话术溜,而是要把青岛农品的品牌、故事、品质通过镜头讲透。”评委组组长高欣峰表示。参赛选手须在抖音、快手、



“村播”同台竞技销售农产品。

视频号中任选一平台,限定手机直播、一人独立完成。选品可自带,也可从组委会提供的“青岛农品”清单中挑选——凯盛浩丰的结球生菜、新希望琴牌的奶皮子酸奶、柏兰集团的石锅拌饭酱、天山雪椒丝等十余款“明星产品”任选手挑选。

来自西海岸供销商贾流通集团的徐文淑选了宝山蓝莓,她先捏起一颗果子凑到镜头前,指腹蹭了蹭白霜给观众看:“大家看这层白霜,这是蓝莓新鲜的标志。”三两句就把蓝莓的有机种植标准讲透了,开播50分钟卖出了505单。对面隔间的吴晓帆是即墨满贡生态农业合作社推荐选手,年仅20岁的她从事农产品电商直播已有两年时间,本次比赛她选了平度崔家集镇产的西红柿当主打品。镜头前的她拿起一颗西红柿慢慢掰开,

丰富的汤汁顺着指缝缓缓流淌,她咬上一口,眼睛眯成月牙:“这味道真地道!沙瓤、生吃酸中带甜,没有催熟的硬芯,想要寻找儿时味道的家人们赶紧下单啦……”吴晓帆的直播间内人气爆棚,两个小时西红柿卖了108单。

让消费者看得见源头、摸得着品质,好东西自然能卖出好价钱。这正是竞赛的深层逻辑——优质农产品出村进城,靠的不是“悲情牌”,而是“品质牌”。

直播间里蹚出共富路

本届竞赛共有20名选手入围决赛,涵盖村书记、合作社负责人、返乡创业青年等多个群体,带货经验从不足一年到三年不等,既有粉丝15万的带货博主,

也有刚起步的直播新秀,平均年龄39岁。

在20名参赛选手中,有7位村支部书记格外抢眼,他们是平度市云山镇张家庄村的“大樱桃张书记”张国才、胶州市胶西街道雒家河崖村的“网红村支书”宋华强等,这些平日里谋划村庄发展、调解邻里纠纷的基层带头人,如今纷纷走进直播间,为自己村的农产品站台吆喝。

西海岸新区大村镇院前村的“木耳书记”王本顺此次成绩格外亮眼。他的抖音账号粉丝过万,累计销量1.4万件,评分5.0满分。“我们村的黑木耳品质好,过去只能等着收购商上门,卖不上价。现在通过直播直接卖给全国消费者,价格翻了一番还不止。”近年来王本顺通过合作社的形式,以高于市场收购价的价格收购村民小麦、玉米、红薯、石磨面粉等农产品,通过直播带货形式进行销售,带动300余户农户人均增收约3500元。

为适应农村电商的迅猛发展,市农业农村局开展了青岛市乡村振兴百强村共富直播带货活动,带动十多名村书记参与直播带货,其中,即墨区龙泉镇满贡村党委书记刘永龙2023年4月开始带领村民从事网络直播带货,销售本村和周边村农户自产农产品,年销售额超千万元。2025年青岛市农村网络店铺数5万家、建立淘宝村9个、淘宝镇44个、农产品网络零售额达到了164.9亿元,同比增长42.3%。

市农技中心农教部部长江玉萍表示,“竞赛是练兵场,更是播种机!我们要发现一批好苗子、培育一批带头人、壮大一支生力军,为更多青岛农品插上‘数字之翼’,从田间地头飞往全国各地。”

(青岛早报/观海新闻记者 滕丹宁 通讯员 江玉萍 邵奇 摄影报道)

擦扶手、认仪表、听老城故事……

小公交迷“追”公交过别样暑假

早报7月10日讯 这个暑假,对于青岛北仲路第二小学五年级的王同学和荣同学来说,最特别的“打卡地”不是海边,也不是游乐场,而是一辆不停穿梭于街巷的205路公交车。

从今年5月起,荣同学成了城运控股公交集团市南巴士205路驾驶员何明的“固定乘客”;到了6月中旬,他的同班好友王同学也加入进来。如今,只要何明当班,两个孩子总会出现在车上——不是为了去某个目的地,而只是“就想坐坐这趟车”。

“像坐在客厅里一样!”

“青岛的公交车我们坐过很多很多,但何叔叔的车是我们最喜欢坐的。”荣同学认真地说道:“起步特别顺,像坐在家客厅的沙发上一样。”王同学在一旁猛点头:“对,我们班好几个同学坐车容易晕,但坐何叔叔的车绝对不会。”

但真正让他们“入坑”的,远不止一份平稳。驾驶员何明会在跑完一圈的休息时间里,靠在驾驶座旁,指着车窗外的老房子说:“看,那是德式老建筑,以前是做什么的,你们猜猜?”春天过去、夏天浓荫时,何明会提醒他们哪一段路的梧桐树最遮阴、哪个转角能看到最完整的晚霞。一趟通勤,硬是被他开成了一场微型的城市旅行。“何叔叔就像一本会开车的活地图。”王同学笑着说。

公交车成了温情空间

说起跟车频率,何明表示,两个孩子很有分寸。“放假之前主要是周末来,暑假里才趁着假期多跑几趟,但也不是整



孩子们收到公交文创纪念品。

天泡在车上。像今天就没来,在家写作业呢。”何明说道。每次上车,他都会先问孩子们一句“爸妈知道吗”,得到肯定的答复后才放心让他们跟车。荣同学笑着表示,通常他们跟着跑一两圈就各自回家,“过过瘾就行,不能耽误正事”。

跟车的闲暇时间里,何明会教孩子们认仪表盘上的指示灯、讲解安全门在紧急时怎么打开、为什么进站要提前减速。跑完一圈后,荣同学和王同学还会主动拿起抹布和扫帚,帮着擦扶手、扫过道——动作已经相当熟练。“何叔叔教我

们,车干净了,坐车的人心情就好。”荣同学说。而何明也像家里长辈一样,时不时给他们带牛奶、鸡蛋,赶上饭点就招呼他们一起吃口热饭。“有时候我们忘带水,何叔叔就从自己包里掏出一瓶递过来。”王同学说,“车上就像多了个‘家’。”

这份双向的关怀,让公交车不再是冷冰冰的运输工具,而成了一个流动的温情空间。两个孩子也说,他们现在更懂得了尊重驾驶员师傅的劳动,“每一趟平稳的行程,背后都是用心。”何明也时常叮嘱他们,喜欢车可以,但一定不能影

响学习,“先把作业写完,车永远在这里等你们。”

“每辆车都有自己的性格”

让人意外的是,荣同学早在4月就开通了视频号,专门拍摄和记录公交车的细节——从驾驶台布局到车轮转动的声音,从不同车型的座椅颜色到每一条线路的沿途风景。至今,他已收获了23位同好粉丝,他认真地说道:“公交车不是冷冰冰的交通工具,每一辆车都有自己的性格——有的声音沉一点,有的转弯特别稳,有的刹车会轻轻‘叹气’。我想把它们都记下来。”

面对两个孩子的“追车”热情,驾驶员何明既感动又踏实。“开了十几年公交,还是头一回有孩子专门来跟我跑线。”他说,“说实话,心里挺暖的。他们喜欢坐我的车,说明我的服务他们认可,那我就更得把车开稳、把路跑好。孩子们想学公交知识,我就把我知道的教给他们;他们拍公交车,我也支持,让他们拍个够,只要他们喜欢,这辆车永远给他们留座儿。”

市南巴士四分公司得知这两个小“公交迷”的故事后,特意为他们准备了一份特别的礼物——带有公交元素的文创纪念品,包括钥匙扣、帆布包等。“收到的时候特别开心,上面还有可爱的公交车卡通形象!”王同学捧着文创产品爱不释手。

(青岛早报/观海新闻记者 吴冰冰 摄影报道)