

直播间的“吕梁味道”

□ 文/图 本报记者 木二东

料峭春风吹拂,早上八点半出门手依旧冻得僵硬。在柳林县寨东村附近的一条大道上,刘秀娟早已开始忙碌。

她的摊位,是一辆被改造成“移动商店”的小货车,车斗里满满当当地堆放着各种农产品,这便是她向外展示吕梁风味的舞台。47岁的刘秀娟,来自柳林县柳林镇鸦沟村,正通过直播加摆地摊的独特方式,把家乡的特色农产品卖给更多的群体。

刘秀娟站在货车旁,脸上洋溢着质朴的笑容,对着手机镜头热情地介绍:“家人们,欢迎来到我的直播间!今天给大家带来的可都是咱吕梁的宝贝。这莜面、荞面、豆面、冻山药面,都是我专门跑到岚县,从农户手里一袋袋精心挑选拉回来的。”

一位路过的大爷被她的声音吸引,慢悠悠地推着自行车走过来。停下后,大爷双手背在身后,双眼仔细打量着车上的货物。“你这卖的都是些啥呀?”大爷开口问到。刘秀娟立刻转过身,笑着回答:“大爷,我这儿卖的可多啦,都是咱吕梁本地的好东西。像这莜面,十斤一袋,只要四十五元,做莜面栲栳栳可香了。还有这豆面,五斤一袋,八块钱一斤,能做抿尖、剔尖,可好吃了。”大爷拿起一袋莜面,仔细端详着:“这莜面看着还不错,就是不知道好不好吃。”刘秀娟连忙说:“大爷,您放心,这都是新鲜收上来的,我自己家也吃。您买回去要是觉得不好吃,随时来找我退!”大爷



刘秀娟向路人介绍她的农产品

被她的热情和实在打动,点了点头:“行,那给我来一袋。”刘秀娟一边麻利地帮大爷把莜面搬到他的自行车上,一边笑着说:“大爷,您回去吃吧,保证没问题,我卖的就是口碑。”

在直播的间隙,刘秀娟也没闲着,不断地整理着摊位上的货物,把杂粮面摆放得整整齐齐。她告诉记者,自己做直播摆地摊卖农产品,一开始只是想帮家里和村里的乡亲们解决农产品销售难的问题。“以前,村里的东西种得好,可就是卖不出去,看着那些粮食、瓜果烂在地里,心疼啊。”刘秀娟的眼神中透露出一丝无奈,“后来我发现直播能让更多人看到咱吕梁的好东西,就想着试试。”

刚开始的时候,困难重重。刘秀娟对直播一窍不通,连怎么开直播、怎么和观众互动都不知道。“我就自己在网上找教程学,一点点摸

索。”她笑着说,“第一次直播的时候,紧张得话都不利索,直播间里也没几个人。”但她没有放弃,每天坚持直播,不断学习和改进。慢慢地,她的直播间人气越来越高,订单也越来越多。

刘秀娟的生意不局限于杂粮面,随着季节的变化,她的摊位上还会出现各种新鲜的水果和蔬菜。夏天是当地桃、杏、西瓜、甜瓜……秋天是玉米、豆角、白菜、西红柿……

除了热情的服务,刘秀娟对农产品的品质也有着严格的要求。每次进水果和杂粮面,她都会亲自去农户的地里挑选。“我必须得保证每一个水果、每一棵蔬菜、每一袋面,都是最好的。”她认真地说,“只有这样,才能对得起信任我的顾客,对得起我直播间的粉丝。咱做生意,得讲良心,不能坑消费者。我要的就是最好的,价格好商量,但质量不能含糊。”

随着生意越来越好,刘秀娟的名声也越来越大。不仅当地的乡亲们会来她的摊位买东西,很多外地的网友也通过直播下单。“主要是通过直播卖给咱们当地的老百姓,价格公道,质量保证,当然在直播间也有外地的顾客,可以邮寄的,我也会卖。有一次,一个河北的顾客买了咱们的小米,收到货后给我发信息说,从来没吃过这么香的小米,熬出来的粥烂到又好喝。”刘秀娟开心地说。

刘秀娟的直播和地摊生意随时换地方,一开播当地的人就知道在哪卖货了,每天都有不少人慕名而来,有的是为了买农产品,有的则是来看看这位热情的“直播达人”。刘秀娟也在不断地学习和进步,她开始尝试拍摄一些短视频,介绍吕梁的农产品和风土人情。“我想让更多的人了解吕梁,爱上吕梁的农产品。”她充满信心地说。

