

一季度全国电商直播逾400万场

小农户直播带货大市场

提起直播带货,许多人想到的是打扮时尚的主播,高端洋气的产品。如今,越来越多的农民拿起手机,成为主播,为自家的农产品带货。农民如何当主播?直播卖农货销量怎样?



核心阅读

电商平台将小农户与大市场连接,越来越多的农产品线上销售,打开销路。一部手机、一根自拍杆,成为贫困户脱贫致富的“新农具”,直播带货在农村电商圈悄然兴起,成为消费扶贫的新方式。



新华社发 曹一作

从零开始咋直播?

——网红有培训

专业团队传授经验
让农民掌握新技能



“大家都把自家的农产品带来了,你们面前就是屏幕,怎样才能把好吃的感觉带给观众?现在,大家来感受一下直播时的表情!”在海南省农民科技教育培训中心,农村视频电商创新创业带头人培训班上,授课教师张顺向培训学员介绍经验。

直播带货、短视频带货……新兴扶贫形式吸引消费者视线。“要想把扶贫工作做好、把农产品卖好,就得了解现在的消费者喜欢什么、想要什么,用好直播、短视频等成本相对较低、影响力较大的新渠道。”海南省农民科技教育培训中心负责人说。

培训中心邀请导演、直播、化妆等领域的专业团队任授课教师,为农民、农企和合作社授课,教师从短视频剪辑、直播销售技巧和服装与化妆等方面为学员传授经验。

“这是省级层面针对直播、短视频带货扶贫模式的一次培训。对于一些市场销售的新形式,一些农户不甚了解,需要有更多的专业团队、带头人传授知识,从而带动村民自身积极性,激发扶贫的内生动力。”海南省农业农村厅有关负责人表示。

此次培训班共选拔100名创新创业带头人参与培训。其中,选拔出来的本科及以上学历农户有32人。系统培训农业产业政策、农民职业化意识、农产品质量意识以及电商发展、运营理论、实战技能等。培训结束后,已有27名学员成为海南特色农产品主播,4名学员参加了电视媒体的直播带货活动。

怎么带动更多人?——全村搞直播

挑选意愿强烈的村民 组建“农民直播团”

晚上8点左右,大元房子村的村民裴延琴,在手机上按下了直播键。

“大伙看看啊,这就是我们这里的莜麦粉,能做莜麦窝窝、做面条,口感好得很,姐妹们,给走起来啊……”

一口带有浓重乡音的普通话,59岁的裴延琴在直播软件上与网友的交流顺畅。要知道,就在一年多以前,她还是那个不咋会推销的农村妇女呢。



大元房子村是河北张家口市沽源县的一个小村庄。全村73户人家,建档立卡贫困户就有50多户。2018年,国家级电子商务进农村综合示范项目落地沽源。由于距离交通主干道和县城较近,直播村建设这个电子商务项目就选在了大元房子村。

一个北方的贫困村,一下子要做电商、做直播,很多村民听都没听过。村支书徐福林说,村里青壮劳力外出打工,老龄化严重。

“培训是很重要的,一切从零开始。”大元房子直播村项目负责人周煜欣说,“挑选意愿强烈的村民,组建‘农民直播团’,接受直播技巧、短视频营销等课程培训,不求高大上,只求简单、实用、有效。”

一年多时间里,大元房子村兴起“电商风”。

进步在一点点累积。不少农民主播一开始都不适应一个人对着屏幕不停地说话,他们就从拍短视频入手,慢慢找到感觉后,才开始直播。尽管有些青涩、粗糙,但那种



完全不加滤镜的原生态画面,反倒为他们积累了不少的粉丝。“货品和直播时没啥差别。”“味道不赖,就是这个味儿。”网友在直播间里这样评论。

如今,大元房子村发展起了8个电商扶贫直播小院。每个小院以户为单位,有的是单人主播,有的是夫妻档。

周煜欣说,下一步,大元房子村将培养更多农民主播,并朝着多品种销售、多平台直播方向发展。

还有什么新办法?——县领导当主播

农货赢取关注度 带动销售创品牌

“吃脐橙的时候,要先闻一闻,清香怡人,再尝一尝,水分十足……”

不久前,在湖北省秭归县郭家坝镇烟灯堡村脐橙示范园,秭归县委书记卢辉走进直播间,做起网络主播,为秭归脐橙带货。短短10分钟的网络直播,吸引了几千人参与。“当天带货4.6万公斤,销售额达46万元。”卢辉说。

“第一次看到县委书记到网上直播带货,觉得很亲切,也很感动。”家住秭归县屈原镇九岭头林场的胡家荣说,“我家里也种了脐橙,今年销售受到疫情影响,现在连县委书记都来直播给我们找销路。”

秭归县以前是国家级贫困县,通过发展脐橙产业,全县140个村10万多农户种植脐橙,综合产值超过30亿元,7000余户贫困户增收脱贫。2019年4月,秭归县正式摘掉贫困县的帽子。



今年受疫情影响,秭归县的脐橙销售一度陷入困境,“当时不少物流车辆没法进来,一些下了订单的商家退货。”卢辉说。

为破解农产品滞销难题,防止贫困户返贫,在2月29日秭归县成为疫情低风险地区后,秭归县县长杨勇就带头走进了直播间卖货。“到目前为止,我们县的每一位县级领导

都做过至少一次直播,最多的做过5次。”卢辉介绍。

为了让直播出新出彩,卢辉有自己的经验,“网络直播要掌握和挖掘消费者的心理,既要学会互动,也要让观众产生共情。”如今,县领导直播卖货“火”了之后,秭归县许多农户、农产品企业负责人也支起手机,在各个直播平台卖起了农货。卢辉介绍,下一步,县里不仅要布局5G基站到果园,还要培养一些本地的直播网红,助力农产品销售。

自复工复产以来,截至5月,秭归脐橙线上销量就达到5万余吨,从往年占全县销量的不到30%上升到超过55%。“直播是打造品牌的机会,不仅能带动销售,更能提升农民的产品质量意识和品牌意识。”卢辉说。

(史自强 吴君 朱荣鹏)
据《人民日报》

