

“村播带货”方兴未艾 助力乡村振兴

新闻调查

1 讲述

1 讲述

大家好,今天给大家带来的是安溪的铁观音,大家可以先看看它的外观和颗粒……现在我们来冲泡这款铁观音。”在直播镜头前,黄巧玲详细地向网友们讲解手中这款茶叶的产地、品质、价格等细节,随后还一边泡茶一边讲解茶的汤色、口感,帮助粉丝选到适合的茶叶。

1998年出生的黄巧玲是安溪西坪镇人,由于父母做茶叶批发生意,她从小就跟着他们穿梭在各个茶叶市场。

“公公婆婆是茶农,在双方父母的耳濡目染下,我和老公对茶叶都有了一定了解。”2018年,看着父母的茶叶生意越来越难做,两人决定尝试线上直播带货,拓展销售渠道,帮助当地茶农卖出滞销的茶叶,同时也希望推广安溪铁观音。

建账号、写策划、学拍摄、学剪辑……夫妻俩边学边做,将平时去收茶的过程制作成短视频分享,并有意识地打造个人IP。经过两年的运营,他们的粉丝已达到了30多万人。

2 变化

南安向阳乡地处深山,这里却活跃着一群返乡做电商和直播的年轻人,“85后”创业青年林祥桂便是其中之一。

回乡之前,林祥桂在广州从事纺织品贸易工作,主要销售渠道就是电商平台。从那时起,他就开始接触电商。虽然常年在外,但出于对家乡的感情,他偶尔也会利用所学技能为家乡做宣传视频,这也加深了他与家乡的联系。

“当时与不少乡干部交流过返乡创业的问题,对家乡的创业环境也有所了解。”2015年,林祥桂决定返乡创业。林祥桂记得,那年回到向阳乡正值丰收时节,他一边帮忙收割家中的稻谷,一边着手创业。从卖自家多余的大米做起,后来还开设了农场养殖鸡鸭鹅。

创业才刚步入正轨,2016年的一场台风让他所有的努力功亏一篑。后来,乡政府打造了一处创客平台,支持返乡创业者。依托创客平台,林祥桂做起了“三农互联网+”电商,组建供销社,将乡里农户富余的农产品进行统一的收集、筛选、包装,再通过电商主播销往全国各地,为农民拓宽了销售渠道。

如今,他也成为向阳乡的一名推介官,时常能在短视频、直播、展会等活动中看到他向各地群众宣传推介向阳乡的身影。

3 问题

在围头村的“乡镇振兴直播间”里,“00后”主播王弘宇和搭档洪术钊正在为直播间的开播做准备。26岁的洪术钊是围头村人,今年他和王弘宇刚刚退伍,经过一番了解,两人决定以“村播”身份返乡创业。

“对于村里的产品质量,我们很有信心。”洪术钊介绍,目前两人处于选品阶段,除了深入了解当地特色的水产品外,他们还根据直播平台用户的特征,有针对性地挑选高质量的产品。

洪术钊在学校里学习的专业是数字媒体艺术设计,这一专业与直播行业息息相关。他不仅较擅长于短视频的策划、拍摄和剪辑,也曾接触过服装类电商的运营,这为两人的创业奠定了良好的基础。

作为主播,王弘宇也积极提升直播水平,如在网上学习一些网红的直播技巧,遇到问题积极请教同行的朋友。洪术钊表示,未来他们还想在直播间里推介家乡及周边地区的风土人情,助力泉州旅游经济的发展,邀请更多人来泉州走一走,到围头村看一看。



黄巧玲向村民分享直播带货经验

一部手机、一场直播、一条链接……当地农产品便可销往全国各地。近年来,“村播带货”方兴未艾,成为拓宽当地农产品销路、助力乡村振兴的重要途径。越来越多村民化身乡村带货主播,年轻人选择返乡直播创业,村干部打造直播平台甚至参与到直播带货中,为当地的农产品从田间地头走进千家万户打开了便捷通道。然而,人才缺口、流量不足、产品缺乏标准、生鲜配送不及时等问题依然制约着“村播带货”的发展。连日来,记者走访多个乡村,走近当地的“村播”,了解他们助力乡村振兴台前幕后的故事。(注:“村播”是指助力乡村振兴的主播,他们通过短视频和直播这种新媒体工具,带动乡村多元发展。)

□本报记者 魏晓芳 郭芳琴 文/图 (除署名外)



尤乙红向网友介绍家乡的农产品



相关部门举办农村电子商务培训(受访者供图)

4 部门

4 部门

多措并举 助力农村电商发展

近年来,泉州市商务局不断营造农村电商集聚氛围,推进农村电商长效发展,通过出台政策、培育龙头、示范引领、项目带动、打造平台、营造氛围、构建生态等一系列措施,形成了产业集聚明显、产品特色鲜明的泉州农村电商“金字招牌”。

在技能培训方面,泉州市农村电商系列培训已持续举办多年,每年都为各县域电商从业者送去优质课程,开阔视野。根据行业发展趋势热点,企业诉求和人才缺口,每年的培训课程也有所调整和侧重,例如2022年课程主要侧重直播电商、社交电商,2023年课程则主要围绕电商主流平台新规则、运营思路新方法以及优秀店铺打造等展开,讲师团队将持续走进我市8个县(市、区)进行授课。

在资金扶持方面,自2013年开始,泉州市本级财政设立电子商务发展专项资金,每年出台促进电子商务高质量发展若干措施,进一步加快推进电子商务发展,培育新业态,服务经济大局。扶持措施从电商规范发展、跨境电商发展、电商集聚发展、农村电商发展、电子商务创新创业和电子商务服务体系等方面支持电商持续发展,达到一定体量可申请相应档位的资金支持。

比如,在完善电子商务服务体系方面,鼓励各县(市、区)结合产业特色和电子商务发展实际,发挥自身优势,重点打造一批产业链完整、专业性强、配套齐全、集聚效应明显的电商园区;在优化电子商务营商环境方面,支持开展“电子商务助力助推乡村振兴发展”等系列活动,为企业营造电商发展良好氛围和环境。

5 建议

5 建议

注重产品质量 加强自我提升

“提升自己的直播水平更多要靠自己。”在黄巧玲看来,作为一名带货主播,保证产品的质量、增强客户的体验感是直播带货最为关键的因素。“产品的质量好,你介绍出来才有底气,必须要让客户先相信你。”在直播的技巧上,她认为最重要的就是真诚,要带着一颗真诚的心去对客户介绍你的产品。

其次就是平时要多学习。如今直播的规则、玩法多变,主播要时刻保持一颗学习的心,平时多看看其他主播如何直播。黄巧玲说,她的每场直播后都会及时进行复盘,了解当前时期客户的需求,了解行业的最新变化,并与同行多多进行交流,互相学习,共同成长。

定期开展培训 加大扶持力度

“给村民们开展培训是很有必要的,能够提升他们的技能。”林祥桂说,他也牵头组织各种相关培训,与高校合作,让高校教师走进向阳,让村民们在家门口就能够学习电商,学习直播技能。

永春直播协会负责人张先生认为,除了加强对主播的培训和指导,提升他们的直播带货技能之外,也要注意培育优秀的网红主播,用优秀主播的人气 and 流量助力乡村振兴。

此外,政府也要加大对直播基地建设投入,建立直播示范基地,引导基地拓展品牌展示、培训孵化、创意设计、营销推广等服务能力,增强示范作用。同时,也要注意规范引导直播行业的发展。

更多村民主动加入“村播”行列

10月开始的采茶季是黄巧玲最为忙碌的季节,白天上山收茶,晚上准时开播,尽管忙碌,但村播带货给她带来了更高的利润。

值得一提的是,黄巧玲夫妇不仅自己直播带货,也乐于分享经验,带动周边村民加入这一行业。茶农林师傅在他们手把手的指导下,也做起了“村播带货”。

“我们找林师傅收茶收了很多年了,看到我们做得不错,他也在网上宣传自己的手工茶。”黄巧玲说,林师傅原本和大多数茶农一样,只会做茶,不懂卖茶。他们建议林师傅可以拍些短视频,讲述平时怎么做茶,分享做茶的心得。

如今,林师傅的个人账号已经积累了8万多名粉丝,而像林师傅这样被带动起来的农民“村播”也越来越多。

让年轻人更加融入家乡

“成为主播后,我觉得更融入家乡了。”在向阳乡的直播间里,桌子上放着红薯干、菜干、大米等农副产品,尤乙红面带微笑地看向镜头,正在向直播间的观众介绍当地受欢迎的红薯干。

尤乙红今年35岁,是南安市新镇人。嫁到向阳乡后,她曾外出打工,卖过衣服,开过餐馆,也做过手工业。2021年,她回到了向阳,得知乡里有现成的直播间后,她决定试一试。然而,“电商小白”成

流向城市,难以长期扎根乡村。

在采访过程中,记者了解到,几乎所有的乡村直播都面临着人气流量不足的问题。“引流困难,所以线上的产品销量常常是不乐观的。”尤乙红说。

对“村播”认知度不够 培训缺乏针对性

“如何带动更多的村民参与直播也是目前的一大问题。”洪水平表示,当前村民们对“村播”认知度不够,对这一职业甚至存在片面的认知,应该加大对农村主播的普及、宣传力度,让更多的村民敢于尝试这一职业。

“此外,目前政府对于主播的培训也缺乏一定的针对性。”洪水平坦言,尽管目前针对农村电商技能的培训不少,但培训内容大体相似。乡村有各自特色,生产的农副产品也各有不同,直播时会出现不一样的问题。如何才能发挥

那时候,围头村就开始探索如何让直播长久发展下去,成为当地水产品的主要销售渠道,“搭建直播间”便是其中一项举措。

“一个人的直播力量是渺小的,我希望带动更多的村民加入直播电商大潮中,有更多农村主播站上直播间,让我们村的特色产品被更多人了解、被更多人购买。”洪水平说。

带动当地村民实现增收

“因为直播,很多人知道了原来围头村也有鲍鱼。”洪水平说,直播带货不仅解决了当时鲍鱼销路问题,也让更多人了解到围头,因而“链接”到更多商机。

这一变化林祥桂也深有体会。“如今,向阳的农副产品大部分是靠电商走出去的。”林祥桂说,每到某种农产品上市的季节,他会带着直播设备走农场、下田地,帮助农户开展线上直播。“我们这里的蜂蜜品质不错,但销路太窄,蜂农收入一直不理想。通过直播,产品销路很快打开了,蜂农脸上都有了笑容。”此外,今年6月,通过他的线上宣传,村里一位种植黄桃的农户在一星期内销售完了全部产品。

而在黄巧玲看来,近些年茶叶的传统销售模式受到冲击,正是村播带货的发展为当地的茶农带来了增收。

据了解,电商及直播带货发展起来以后,多渠道增加了村民的收入,给他们带来了实实在在的在经济收益,还带动了当地旅游业的发展。

产品标准化程度低 物流配送不完善

“产品质量也影响着‘村播带货’的发展。”林祥桂表示,由于农产品是非工业化生产的产品,自然环境、种植方式等方面的差异都会造成品质方面的参差不齐,大部分农产品都是原生状态,也很难有统一的质量标准来衡量其品质,导致农产品无法成为标准化的产品,因而在直播平台上带货常常会遇到困难。

洪术钊坦言,物流也是“村播带货”面临的一大问题。例如海鲜产品与其他产品不同,对存储及配送要求极高,处理不当就会造成新鲜度下降甚至腐烂的问题。“若物流冷链配送跟不上,可能会导致消费者最后退换货。”

完善物流配送 加强产品宣传监管

“要做好‘村播带货’,配套的物流也要跟得上。”张先生建议,在物流配送方面,可以由当地政府部门与物流快递企业开展战略合作,打造经济高效的物流服务平台,通过统一仓储物流的建设实现直播与物流、销售、售后的融合发展,打通仓储管理、全国精准覆盖、超低成本的优质闭环链路。

此外,业内人士认为,政府应该加大县域特色农产品宣传,提高产品知名度,打造农产品品牌,通过加强品牌建设和推广,提升农产品的品牌形象,增强消费者的认可度和信赖度。政府有关部门还需要加强对农产品的质量监管,保障产品的质量和安全性。



围头村的“乡镇振兴直播间”