



码上看报



码上订报

90后女孩直播卖茶 单日成交量超百万元

直播卖茶叶

露露,本名金云露,90后女孩,因快手昵称“爱喝茶的露露”而被众多茶友亲切唤作“露露”。她出生在安徽省六安市一个茶商世家,从小跟随父辈在茶山与茶厂之间奔走,几乎“浸泡”在茶里长大的经历,让她对中国茶与茶文化产生了浓厚的兴趣。

成家后,露露也追寻着心之所向,从一间小小的茶店做起,用

十几年时光慢慢耕耘,在安徽建立了制茶工厂。在短视频平台兴起后,露露把工作拍成视频,给网友们科普泡茶的方法,介绍茶的种类,讲解如何挑选一款好茶,没想到很快就积累了不少粉丝。

短视频宣传的效果竟然如此立竿见影?露露来了兴趣,决定干脆把拍视频的业余兴趣变成“主业”,正式开启自己的茶叶电商主播生涯。

售茶亦授茶文化

从2018年3月第一次尝试电商直播的紧张无措,到现在每天下午和傍晚两场,共4个小时的固定直播,不知不觉中,露露和她的直播间已经在快手度过了4年多的时光。

大家都知道喝茶可以养生,但很多人不知道的是,喝茶也有很多讲究。因此,在直播间里,露露不仅是带货主

播,还是民间茶文化推广使者。她通常扮演“朋友兼启蒙老师”的角色,把粉丝们称为“茶友”,针对每一款茶叶都会做出详细的介绍,告诉大家打开这款茶的“正确方式”。这种“陪伴感”和“信任感”恰恰契合了快手电商经营之道,让她的直播卖茶之路走得更加通畅,粉丝当场复购率达到90%以上。

走到哪直播开到哪

开启电商直播之后,露露干脆把直播间带到了田间地头,把跑遍全国各地收茶的经历全程直播出来。日前,申遗成功的“中国传统制茶技艺及其相关习俗”项目,包含了来自全国15个省份的44个小项目。其中一些小项目,在露露的直播间已经有所展示。

露露说,比如春季去杭州收西湖龙井,她就在现场架起直播设备,介绍茶叶的饱满度、香气、滋味如何品评,不同茶

园的茶叶如何选择,茶农采茶、制茶的过程是怎样的……把茶友们关心的细节一一展现在镜头前,既让大家买得放心,也在不知不觉间传播了茶文化。

她还为大家开设了春夏秋冬四季茶友会,在回馈消费者的同时,还特别在每份回馈礼中送上她整理编写的小册子,上面详细记录了每种茶的利弊、适用人群、泡法等专业知识。

(于涛 张文洲)



地处陕西关中地区的武功县是传统农业大县。近年来,武功县大力打造电子商务产业体系,发展

电商企业380余家、物流快递公司40余家,带动直接从业人员1.6万人,助力乡村振兴。图为近日,在

位于武功县的京东物流陕西智能供应链中心,工作人员在包装猕猴桃。

邵瑞 摄

「电商+农业」 产业促振兴

一年线上销售农产品4000多万元! 村里的这个电商达人不得了

2月14日,在新疆乌鲁木齐高新技术产业开发区(新市区)青格达湖乡天山村,一辆拉满芹菜的货车停在村民陈洁家仓库门口。几个村民上来卸货,仓库里还有几个人在分拣、打包。

“这批芹菜有6吨,会通过‘多多买菜’小程序进入市民家里,出库前都会确保质量。”陈洁一边说一边把手里芹菜的老叶扒掉。

陈洁是青格达湖乡新疆农产品商行负责人,土生土长的天山村人。她通过多个社区团购平台销售农产品,去年一年线上销售额超过4000万元,是村里知名的电商达人。

2019年年底,家里种植的红薯滞销,父母向她求助,她看到了手机上的团购群,想到线上销售的办法。仅仅20多天,她将家里的100多吨红薯销售一空,从此也走上

了线上团购之路。

她联系到乌市多个社区团购团长,还和“多多买菜”“美团优选”“橙心优选”等多个平台合作,在“网上冲浪”销售农产品。

三年来,她的社区团购越来越大。不仅销出了自家的农产品,带动了当地和周边乡镇村民的农产品销售,同时分拣、包装等临时用工,还吸纳了三四十个村民就业。

(石榴云 赵悦)

只有攥紧中国种子 才能端稳中国饭碗



人民日报社全国平媒公益广告制作中心