



码上看报



码上订报

粉丝千万的「非洲李子柒」带动「电商兴农」

在浙江省遂昌县农村,当地有一位来自非洲的“洋媳妇”,她是拥有1200多万粉丝和2亿多点赞的网红,现在已经成为当地推动农村电商发展的重要IP。

“大家好,我是露丝,来自非洲乌干达。嫁到中国农村已经有八九年时间了,现在是一名短视频博主,希望跟着我的镜头来了解我的美丽乡村生活。”这是中国农村的“洋媳妇”露丝拍摄短视频的开场白。

嫁来中国前,露丝在乌干达一家中国老板开办的家具厂里工作。在与中国同事的交往中,让她对中国产生了浓厚的兴趣。

“我跟中国人打工大概5年,知道中国人性格是怎样的,所以我选择嫁到中国。”露丝告诉记者。

露丝嫁来的金竹镇叶村村和全县的大多数乡村一样,当地风景如画、田园如歌。当地浓浓的人情味和烟火气让她爱上了新家园,露丝很快就融入了当地的农村生活。

露丝丈夫吴建云说:“我以前是做厨师的,她做的很多美食都是我教的,她学得很快。”

跟着丈夫学做美食,拍摄分享美丽乡村风貌和农村邻里间的温情故事,为露丝生活翻开了崭新的一页。露丝分享的视频得到广大网友的关注和点赞,“非洲媳妇+农村生活+中国美食”让她收获了大量粉丝,网友们亲切地称呼她为“非洲李子柒”。

露丝在短视频创业过程中,也赶上了村里大力推广绿色经济。当地的茶叶、山茶油、羊肚菌等农产品不仅为她的创作提供了素材,

也让当地的美丽村貌和农产品被广大网友熟知。

露丝介绍说:“比如说,我们拍大球盖菇、羊肚菌,我们发出去后,就有很多人私信来问,你们这个在哪里卖。所以,我们以后会用这种方式来多开直播,多带带货,把当地的特产拿来,多拉拉粉丝,多跟粉丝互动一下。”

露丝的短视频不仅为当地农产品打开了知名度,更拓宽了销路,这让其他村民也跃跃欲试。当地政府专门邀请露丝和她的团队给村民们进行电商培训,传授短视频拍摄和电商运营等方面的经验。现在已经有不少村民开设了自己的短视频账号,通过电商渠道帮农户卖土特产。

“因为我经常在露丝的视频里面出现,我也收获了很多的粉丝。粉丝都知道我是种茶叶卖茶叶的,最多一天有好几百个人问我买茶叶。今后,我也希望利用电商的平台更好地卖茶叶。”村民罗红梅告诉记者。

金竹镇叶村村党支部书记涂志光向记者介绍说:“现在通过这几年的电商,很多大学生、青年在外面创业打工的都陆续回来,慢慢适应回来做电商,把家乡的土特产、农产品通过线上、通过电商销售出去,对我们农村这块其实提供了很大的帮助。”

目前,浙江省累计培育电子商务示范村1171个、农村电商示范站点1763个、电商专业村达2643个、电商镇367个,农产品网络零售额超1300亿元,占农产品销售总额的42.1%,农村电商成为乡村经济发展的重要增长点。(据央视网)



近日,湖南省通道侗族自治县电商园区,工作人员在打包当天采收的“水果玉米”,通过快递“出村进城”。

近年,该县积极发挥“电商平台”的作用,使当地的农产品“链”上大市场,跑出“加速度”。

陈俊宇 摄

农产品乘「电商快车」跑出加速度

新农人返乡创业 将辣椒卖成电商单品“爆款”

回到家乡,回到农村——这个想法一直在90后的陶在飞脑海中萦绕。2019年年底,由于辣椒滞销,安徽省马鞍山市和县西埠镇陶村的父母给远在广州从事服装线上销售工作的陶在飞打电话寻求帮助……

搭上“电商快车” 辣椒才有销路

陶在飞的父母是当地辣椒种植户,老两口种了二十多年的辣椒,种出的辣椒品质上乘,但全靠线下销售。“在和县,像我们这样的种植户很多,当时市场行情不好,上百万斤辣椒滞销,如果能打开线上销路,就不再‘看天吃饭’。”陶在飞说。于是,他萌生了回家创业做电商的念头。

说干就干,回到和县,陶在飞注册了线上店铺,很快收到第一笔订单,他让家人在田里采摘,并要求快递公司快速发货,第一笔订单的成功让他信心满满。两个月的时间,陶村农户种的辣椒全都卖了出去。

依托本地大规模辣椒种植产业,陶在飞以“现摘现发,产地直销”为卖点,上午采摘,下午发货。仓库内,工人们忙得热火朝天,正精心筛选辣椒,确保客户买的辣椒既便宜又新鲜。品质决定销量,如潮的好评吸引了众多买家。2022年,线上销售辣椒单品突破150万元。

做精做优产品 变身“行家里手”

为提升市场竞争力,陶在飞前往湖北、山东和云南等地取经。“湖北精细化做得好,包装讲究,既美观又实用;山东规模化做得好,形成了完整的产业链,将农产品分级出售。”他深有感触地说。

取经回来后,他踌躇满志,撸起袖子决定大干一场,花钱购置专业的打包机器,使纸箱更加牢固,打包效率较人工提高了两倍,并根据辣椒实际尺寸设计纸箱,避免尺寸不合适,造成运输过程中辣椒损坏。同时,他将商品规格量化为1斤装、3斤装和5斤装,满足不同客户的需求。

通过种植实践,陶在飞变身“行家里手”,不仅了解不同品种辣椒的特点,还学会分辨品质好坏。在红辣椒趋于饱和、价格较高且波动较大的情况下,他另辟蹊径,将其改为青半红的花椒。花椒便宜,价格稳定,市场接受度高、需求量大,买家趋之若鹜,3家网店也因此上了平台畅销榜。入驻抖音直播平台后,花椒单品一跃成为“抖音辣椒爆款”。(据人民网)

“联合作战”跑出电商发展“加速度”

“家人们,走过路过直播间千万不要错过!刚刚从树上摘下新鲜无比的沃柑,现摘现卖,现摘现选!”杨树进娴熟、流畅地在镜头前展示着刚刚从树上摘下的沃柑,一边挑果装箱一边回复网友的提问。

今年是54岁的杨树进从事直播销售的第三个年头,以前她直播是为了卖出自家种植的软籽石榴,如今她走出了一片“新天地”,加入了大理农耕农业有限公司,正式签约成为一名电商主播,不再“单兵作战”,直播销售单量从原来的每天几十单到了现在的近千单。

如今,农村电商体系、物流配送体系日趋完善,一个平台、一根网线、一部手机就能让每个人都成为主播的时代,像杨树进这样的电商主播在乔甸遍地开花。

大理农耕农业有限公司负责人

杨齐平介绍:“当前农村电商快速发展,但考虑到电商产业呈现散弱小的状况,我们决定要让本地优质农产品不只是走出去,还要卖出好价格,让农户真正享受到电子商务带来的红利。”

在参加过多次电商培训后,新庄村党员杨齐平与从事农产品电商销售的杨磊、杨思伟达成了共识,开启了电商合伙人抱团发展的新趋势,组建成立大理农耕农业有限公司,实现从“单打独斗”逐渐向“联合作战”的转变。

“公司成立后,货源品质提高了,客户群体拓展了,售后服务也更加完善,在不同部门的协作之下实现高效运转,更多本地优质沃柑、葡萄、软籽石榴等水果走向更大的市场,周边果农的销售问题也得到解决。”杨齐平说。(王琳)

车辆拍卖公告 2023年7月6日 陕西延安拍卖有限公司

科尔沁左翼中旗人民法院公告 2023年7月4日

科尔沁左翼中旗人民法院公告 2023年7月3日

广告

本版广告为信息咨询,不作为签订合同及承担法律责任的依据