



码上看报



码上订报

新农人忙直播 让冬闲变为热销季

田间地头架起直播间,土特产变成网红热销品,农民化身新农人……冬日暖阳下,行走在河北省石家庄市各乡村之间,只见往日已经进入农闲时节的农民们,又做起了新行当,他们不是在直播、就是在发货,或是忙于农产品的生产加工。

农业触网 直播成为新农活

“欢迎新进直播间的朋友,今天给大家带来我们家乡的特色产品——行唐大枣,由于独特的地理环境,行唐大枣皮薄肉厚、核小、口感香甜、个个饱满,喜欢吃大枣的朋友赶紧下单啦。”12月5日,在行唐县九口子乡周家庄村胜国枣业有限公司,陈胜国正通过直播向网友推介家乡特产。

今年50岁的陈胜国是胜国枣业有限公司的负责人,曾经对直播电商一窍不通的他,却是附近村里最早在互联网平台上直播卖货的新农人之一。

“我们主要采用单平台多矩阵账号以及单账号多平台的方式进行直播,每天固定播8个小时,销量多的时候一天能达到1万单,销售额近7万

元。”陈胜国笑呵呵地告诉记者,以前自己就是在家附近做红枣批发生意,每天接触的人大多是来进货的小商小贩,从2020年前后,他开始尝试通过网络直播来销售产品。

产销一体 特产坐上直通车

走进赵县大寺庄果品技术专业合作社,笔者看到合作社仓库内堆满了即将要快递发走的梨果。“我们一共有6个视频号,快手上3个,抖音上3个,一开始主要通过拍小视频宣传赵县古树雪花梨,小视频最高播放量达到了10万+。”合作社负责人赵世程热情地向笔者介绍说,自从开通直播销售后,日销量最高超过了1万单,在抖音平台生鲜类目排到了前3名,有一次更是在短短两月内销售了800吨梨果。

直播带货试水的成功,让赵世程充分意识到,电商直播带货能为当地梨果产业带来更大的市场。

赵世程说:“2022年起,合作社开始大力发展直播带货,目前共招聘了6位主播在田间地头和直播间直播,同时,各大直播平台总共有1000多位直播达人给我们带货,现如今,冷库梨果

有五分之一是通过线上销售,合作社年销售额突破了1000万元。”

带动就业 乡村迎来新机遇

“咱们这款小米是真正的石碾小米,是国家地标产品,质量上非常有保障……”在藁城区南营镇马庄村惜康农科科技公司的直播间,主播一边直播,一边和网友互动,积极回应消费者需求,并不断推出秒杀产品,不忘为消费者谋福利、送礼包。

“我之前跑运输,经常不在家,现在在村里的企业上班,每个月能挣5000元左右,同时也能照顾家里。”藁城区梅花镇木连城村人王朋闪乐呵呵地说,8年前,自己来到河北惜康农业科技有限公司工作,主要负责碾米工序。

藁城区历史悠久,宫面、宫灯、宫酒、宫米等“宫”文化产品更是当地特色。目前,藁城区从事“宫”文化产品生产的从业人口近12万人,有力助推乡村振兴,促进农民增收致富。“宫”文化产品也从原先的单纯依靠线下销售转型为线上线下相结合,使“直播带货”真正变成农民致富的“新农具”。

(刘立芳 赵雅萌)

“这是咱们的野生山榛子,小薄皮、大满瓢,一嗑就炸皮。”“这款是新品——东北平欧大榛子,它是大榛子和东北野生榛子杂交的,个头大、口感香。”12月4日,辽宁省开原市威远堡镇南城子村村民于彪录起了短视频。当天,在他的镜头里,家乡产的各种榛子成了主角。

于彪是一名返乡创业大学生,2012年回到家乡开设淘宝店帮助父辈卖山货。最近3年,他抓住直播带货的机遇,成了一名网络主播。夏天拍地里的甜杆,秋天录漫山遍野的鸡心果,冬天记录榛子炒制的过程……凭借丰富生动的农村田间视频,于彪经营的快手账号“鼠小于榛子坚果”拥有粉丝100.3万。一场场直播,让他将家乡的好物卖到全国各地,年销售额达千万元以上,带动百余名村民增收。

近年来,像于彪这样回乡创业、直播助农的“新农人”在开原并不少见。城东镇冯屯村村民陈博哲拉着家人记录乡村生活,成功吸纳粉丝53万。这几天,他的每场直播都能售出水磨面黏豆包几千单;松山镇康屯村党支部书记刘靖宇和爱人一起,借家乡象牙山的热度,粉丝达到290.4万。整个冬季,他们走进黑猪肉、冻豆腐、笨榨豆油等农特产品的生产车间直播带货,高峰时,一场直播售出上万单;金沟子镇四家子村村民肖尚宇凭借“身穿军绿色大衣、头戴老者帽”的形象成功吸粉71.5万,带火了家乡的黏火勺……

(据《辽宁日报》)

农民当主播
乡货变「香货」

欢迎订阅2024年度

农业科技报[®]

全国最具有影响力的 科技类涉农报纸之一

主要版块 三农新闻 乡村振兴 问农热线 现代农业 果农课堂
种植养殖 品牌农业 设施农业 创富天下 农村法治

聚焦“三农” 传播科技 致富百姓



全国统一刊号: CN61-0068

邮发代号: 51-98

全国各地邮局(所)均可订阅

全年定价198元/份



识别二维码关注
《农业科技报》官微

订阅热线: 029-87036595

新闻热线: 029-87036602