

转型季

聚焦农业新业态

县长变身“李佳琦” 直播三天卖出三百万元

“朋友们不要走开，待会连麦送大家优惠券哦。新进来的朋友麻烦双击屏幕送我小心心，也要记得点击关注我哦。”镜头里这个呢称新疆何森的40多岁男主播正在积极与网友互动。时而语气掷地有声，时而笨拙地卖萌带着些许可爱。



□ 缪翼

3月1日傍晚六点半，“主播”新疆何森在尉犁县火龙果风情园热情熟练地推销产自本地的香梨膏：“香梨是我们这里的水果王子，润肺又润嗓，14公斤才能做出1公斤香梨膏。”

“看你说得这么好，打开吃吃看。”为了配合网友的评论，何森随即打开一瓶，用勺子舀着边吃边对着镜头说：“朋友们看到没？很浓稠很甜，还可以兑水喝。”……

这场直播持续了近3个小时，成交额约11万元。

新疆何森，俨然农产品领域的带货“李佳琦”。其实，何森本人，正是新疆巴音郭楞蒙古自治州尉犁县副县长，分管电子商务。

疫情期间，不少地方的农产品因物流等因素销售受阻。湖南、新疆、辽宁……天南海北的10个市县想了个办法——2月29日-3月2日，在今日头条和西瓜视频做了10场直播“带货”。

3天10地，通过视频直播，农产品销售总额约300万元。

感受一把网络带货的震撼力

这次参与直播的县长，既有像何森这样拥有众多粉丝的“网红县长”，也有怀着“卖不出去怎么办”忐忑心情的“新手县长”。

2月29日下午是安徽省宿州市砀山县副县长陈新启的第一次直播，推销的是本地酥梨。“直播前很担心，怕镜头前紧张，介绍不好卖不出去。”陈新启没想到网友的关注度如此之高，最高峰在西瓜视频的直播间有46万人气，销售量也很高，短短3小时就卖了4.7万斤，销售额19万元。“直播为我们开辟了一个非常好的销售方式，我太激动了。”

据陈新启介绍，直播后，砀山酥梨的销售量也在逐步攀升，达到了每天500万斤左右，基本恢复到往年同期一半的水平。

1000多公里外，陕西省榆林市米脂县县委书记王国忠也是第一次参与直播。“小米是我们县农民的主要收入来源，几乎所有人都种小

米。”2月29日上午，王国忠在米脂县的电子商务孵化基地为当地小米“站台”3小时。他还请来了厨师，在直播中为网友展示由小米做成的各种美食，比如小米凉皮、小米凉糕、小米酿豆腐、小米酿枣等等。

“让大家亲眼看看小米的做法、吃法，我觉得最具说服力，这也是直播的最大好处——直观。”王国忠感触颇深。

从此认准了视频直播这条路

尉犁县有20多万亩水果地，罗布羊也是当地一大特色。怎样一改过去传统、被动的销售模式，把水果、羊肉和其他农副产品卖出去卖得好，是何森常思考的问题。

2016年冬天，何森偶然通过社交平台帮助当地一家个体户一天卖掉3吨多冬枣。“简直不敢相信，震惊。”何森的思路也由此发生了改变，他从外面请来老师给本地干部、电商从业者培训。2017年和2018年，每月都会给乡镇农户、电商协会的人进行常规培训。培训课堂设在可容纳200人的党校阶梯教室，每次都座无虚席。对住在村里不便进城的果农，县里专门请了本地电商协会的老师晚上去村里上夜课，教果农们如何使用互联网平台卖货。

“我们新疆地理位置偏远了点，新事物走得慢一点，但是不能不走，不能不学习。”何森介绍，县里有个小伙子卖羊肉，一天能卖三五只就很不错。现在做加工企业，把羊肉切成片做真空包装、做成礼盒，今天冬天最多的一天，卖了700多头羊。还有县里的王小红，此前她是家庭妇女，没有经济来源，完全依靠丈夫。接触电商后，去年已能卖羊肉、红枣、葡萄干等农产品，年销售额过百万。

到了2019年，何森意识到视频直播“带货”的效果很好，他就从乌鲁木齐请来老师教授如何拍摄小视频，如何做直播。

“去年末，我们还组织了一期视频直播带货大赛，第一名一小时就卖了近4万元，卖出去的产品有蜂蜜、红枣、羊肉、饅饼等等。”有了这样的好成绩，何森认准了视频直播这条路。

争取本地多出几个网红主播

“今年还要加大视频直播的力度。”看来，这个“网红县长”何森是当定了，“好的农产品因为不为人所知卖不出去，老百姓很吃亏。如果通过我们能够老百姓推销产品，这是好事。”

在何森看来，县长们的站台也在一定程度上保证了质量和信誉，他曾公开向县里电商立规矩：必须诚信经营，保质保量，如果敢以次充好，砸尉犁县电商的牌子，我们将取消其做电商的资格，并处以罚款。请广大人民群众监督。

直播结束时，4.7万斤的果农库存算是解决了，陈新启总算松了一口气。

“这次在西瓜视频的直播给部分果农解决了燃眉之急。”陈新启介绍，砀山酥梨的储存方式有3种，冷库、果窖、直接放屋里。冷库和果窖的储存时间较长，可存到夏天，但不是每个果农都有实力选择这种方式。直接放屋里，过了3月份卖不出去就会烂掉，因此着急出售。

“我们把酥梨直接呈现在消费者面前，节省了广告成本。”陈新启认定，“视频直播对于农产品展现形式更为直观，更能赢得消费者的信任。”

“之前我们就关注到短视频App受众广泛，基本装机必备。这次赶上西瓜视频大力补贴农产品直播，感觉是个试水的好机会。”在王国忠看来，视频直播的渠道便于下单，传播效果好，还可以帮助农户走直销的形式，即把已包装好的小米直接卖到客户手上，没有中间商赚差价。

体验了一次直播“带货”，王国忠最强烈的感觉就是可以零距离观察到市场反应和消费需求。“粉丝们会在评论区评论互动。搞直播是最好的市场调研方式，比坐在会议室听汇报了解得多，展示的信息量大，比文字的形式更容易让人接受，小米好不好，镜头一扫就知道了，很有表现力。”

当然，县长们变身“李佳琦”带货只是暂时的。对于今年电商布局，三位县长都表示，会重点对接电商销售企业，把个体户转到企业生产线，让前方的电商企业进行销售。

【动向】

养虾有“稻”致富有方

□ 范杰 李军政 曹春阳

“稻田养虾顶呱呱，米香虾肥人人夸。”河南驻马店市正阳县大林镇涂店村民兵营教导员涂桑田返乡创办桑田家庭农场后，在农场稻田里实施稻田养虾，年收入40万元，靠生态养殖走上了致富路，并带动周边17户贫困户种稻养虾脱贫致富。

2017年，涂桑田所在的涂店村被大林镇列为“稻虾共作”农渔综合种养示范区。为搞好稻虾共作示范，镇里组织涂桑田等30名稻田养殖户到湖北潜江、河南潢川县等地参观学习。回来以后，涂桑田流转低洼田100亩创办了正阳县桑田家庭农场。

“不仅每亩田可以多产50多公斤小龙虾，而且补上了秋季市场的空档期。一田两收，收入不错。”涂桑田说。

养虾成功后，涂桑田被村党支部评为稻虾共作致富标兵、产业脱贫致富明星。为了带领乡亲们共同致富，他把自己的养虾技术和经验传授给乡邻。得知涂新旺、涂万田、陈新友等17户贫困户致富无门，涂桑田就积极联系机械设备帮助他们将稻田养虾的低洼田进行改造，实现沟、渠、路配套。他还以自家农场为培训基地，组织贫困养殖户到基地学习。在育秧插秧和投放虾苗季节，涂桑田还进行技术指导。目前，全镇已有20多户贫困户开始稻田养虾，与桑田家庭农场结成了利益共同体。

“稻田养虾，本小利大。”涂桑田说，小龙虾2019年卖到一公斤20多元，产出的稻米由于品质好，亩产综合收入5000元以上。效益可观的同时，也吸引了很多外出打工的青年回乡创业。

“小枸杞”

铺就农户致富路

□ 阎梦婕 穆苗苗 王隆锦

近日，贺兰县南梁台子铁西村的枸杞地里一派繁忙的景象，当地村民正在为枸杞树修枝、拉粪、备肥。

家住铁西村的白凤龙，六年前将自己家里的四亩地全部改种成枸杞。种植枸杞的这六年，白凤龙不仅从一个枸杞种植的“小白”变成了半个枸杞种植专家，他们一家的生活也因枸杞越过越好。近日，笔者在南梁台子铁西村的枸杞地里见到了正在给枸杞树剪枝的白凤龙，此时的他正和爱人挥动剪刀截去枸杞树上多余的枝丫，打刺、留枝、分层，白凤龙毫不生疏，枸杞地里充满了修剪声和树枝掉落的声音。白凤龙爱人马凤梅告诉笔者，2月下旬至3月初是枸杞栽培管理的关键时期，尤其是春季休眠修剪，与枸杞树形的培养及结果枝的萌发息息相关，这样不仅可以为下一年枸杞生长提供所需养分，还可以有效减少病虫害发生。

“种枸杞比种粮食的收入要更高一些，虽然枸杞树管理起来麻烦点，但带来的经济效益却是很可观，今后我还准备继续扩大种植规模。”白凤龙说。