

上海青年农场直播带货培训热度不断升温

新技能“风口期”带来产业经营变革



近两个月,带货直播成了热词,从官员、企业家,到明星、普通百姓,纷纷上场吆喝,在这支浩浩荡荡的直播带货大军中,有一个群体开始引人注目,他们是一拨新农人。从前以农产品生产和农业管理技能见长,如今,借新技能为自己加持。在上海,就有为数不少的农场主,特别是年纪较轻的一拨,正期待用这个新招带来更好的农产品销售战绩。

□记者 贾佳

最近,家住闵行的青年农场主汪伟强,已经连续四周去参加一场关于直播带货的培训课。这两天,他正跟一起参加培训课的小伙伴练习创作直播脚本和台词。面对镜头时该怎么说,得表现出一种怎样的状态,怎么介绍自家农产品,怎么把观众留住……汪伟强说:“要考虑的问题很多,但对直播并不熟悉,还需要多练。”

记者发现,跟汪伟强一样参加直播带货培训班的青年农场主真不在少数。这两天,他们正处在紧张的“备战”状态。为啥?不久前,市农业广播电视学校、市农展馆和安信农保上海分公司联合组织策划了一场农场主的直播带货比赛,时间定在7月17日。“有点儿像选秀节目,各区农场主代表当天一起出境,同台‘技艺’,有什么特色的、优质的农产品也都展示出来。观众在平台收看,想看谁,想买什么,都是未知的。”市农广校校长费强告诉记者。因为是第一次,不少农场主对于这样的比赛方式感到“压力山大”。

与其说是一次比赛,不如说是一种创新培训方式的实操练兵。以赛促练,带来更多技能上的加持。正因为如此,不少人听说之后积极报名,每回上课,总有人主动过来听,有时,来旁听的人数会多出一倍。

有业内人士说,小视频或直播带货的“风口期”发生在两年前,但也许是受疫情影响的缘故,最近迎来一波更广泛的大众化参与浪潮。如此,会给农场主们的生产或经营理念带来一些新的改变吗?

“带货直播对我们有一种莫名吸引力”

“我们这款‘红掌’适用人群很广,它的花期很长,有40多天,相比百合、玫瑰来说,是非常经济实惠的,而且我们一年四季都有产品……”崇明的“85后”姑娘任小平被熟悉她的人称为“红掌仙子”。因为不想错过被培训导师指点的机会,她和搭档第一个上台“表演”。任小平在崇明的花卉种植基地,如今是华东地区最大的红掌花种植基地之一,她自己已是国内红掌种植领域的领军者。红掌市场输出稳定,对接国内多家大型鲜花市场,且远销海外。可任小平仍然希望抓住藏在手机屏幕背后的这些个体消费者。

直播带货这件事有没有诀窍?为啥有人一夜之间火了,有的却毫无起色?为什么老师讲得听起来很有道理,到自己这儿就不行?……采访时,很多农场主对此感到困惑,直播带货这件事也变得更“神秘”了。松江农场主金丽君上课听得很认真,不时做笔记,她告诉记者:“因为心里有不少疑问,这次才主动报了名,直播对我们有种莫名的吸引力,很想了解其中的门道。”

金丽君有自己的农场,她经营的太平洋禽蛋是上海知名的地产农产品。疫情期间,原有医院、学校等合作渠道受到了影响,金丽君反应迅速,转战于社区对接。“鸡的产蛋量比较稳定的,以往都是计划好的,一旦渠道受到影响,很快会形成积压。”两个月前,她试着开了抖音账号,尝试在平台直播,不过,收效并不如意。眼看着有人进了直播间又



出去,粉丝也是涨了又掉,“当时,我直播3天卖掉了3单。”这让她有点哭笑不得。

“直播的真实感会增加客户对产品的信任感”

这些青年农场主并不是没有销售经验的。对于积极参与培训的学员来说,多年来,在地农产品市场摸爬滚打,有了一个相通的特质:在自家领域潜心深耕,生产的是当地数一数二的优质农产品,产品认可度高,且收获有一大批相对稳定的产品“粉丝”。

可是,生鲜市场有点儿瞬息万变。眼下,正值一年中水果、蔬菜相继上市的时令期,采摘、民宿等农业休闲游市场仍然受到影响。这些境况,激发了许多人对未知的新的个性化消费市场的兴趣。

“西瓜上市一个月,在直播中卖了有七八百单吧,”“80后”浦东青年农场主乔占是个直播新手。对于这种尝试,他自认为感觉还不错。“主要觉得挺有意思。”1个多月前,基地南汇8424上市了,他在抖音小视频树起了“西瓜哥”的形象,自导自演“摆摊卖瓜”,设计了很多段子。路人看完,哈哈一乐,引来不少点赞。

“不过,南汇8424的品牌价格摆在那儿,不了解的人会‘喷’你,但懂的人还是会懂的。”乔占的抖音账号开通两个多月,粉丝量涨到3000多,对于怎么增加流量、点击量和获客率,他也会主动分析原因。“但有些真是算不准的,前几天有一条小视频,观看率到了408万。就是一个很简单的镜头,我把一个西瓜扔

到水井里降降温,没想到,评论的人越来越多。”

对崇明农场主龚剑飞来说,抖音和淘宝直播已经成了他的主要销售渠道。“我家甜芦粟6月份上市,目前基本上通过直播来卖,超市来找我订,愁的是拿不出这么多货。”龚剑飞在崇明种植了60亩甜芦粟,通过种植技术改良,他家的产品可以提前1个月上市,延长1个月结束。去年11月,龚剑飞第一次尝试在淘宝直播,一夜之间卖掉了8000斤。这件事传播力很强,一下子让龚剑飞变成了“红人”。

但龚剑飞的“红”并不是没准备的。“2012年,我就开始做淘宝了,后来又关注直播,研究了一年之后才决定自己试试。”龚剑飞把每天在基地的工作状态同步展现在镜头前,同时开着淘宝、抖音两个账号,从整理、切割、包装……“有人来问,就回答,有事就离开,网友也能听到工人在聊天。”龚剑飞说,这种真实感会增加客户对产品的信任感。

“直播其实没有什么套路,怎样的状态都被允许”

直播带货,有时就像一面镜子。有人想通过“表演”,把农产品最好的一面快速展现出来,想出不少办法来吸睛、抓亮点;有人则想做得更真实自然,提升对产品的信任度。



“直播其实没有什么套路,怎样的状态都被允许,只要你觉得舒服,符合自己的‘人设’和产品定位,”直播培训大赛导师,萌人视频CEO姜珊讲出了自己的看法,“对于直播技能的掌握,关键并不在于让大家都变成一个‘好主播’,谁也不说,这件事能‘火’多久,下一波‘风口’在哪里,会在什么时候出现。但有一点,我们需要去主动了解和关注新技术,去思考该怎么做才能让自己的产品在一波波趋势中跟进或参与,而不是置身事外。”

除了脚本写作、台词练习,青年农场主还在培训中了解了一个词,叫“场控”。“这更像是一个导演、制片人的角色。谁来做主播,谁来做助理,现场表现如何设计,在哪个关键点发布什么样的信息,提示板上写什么……”大赛活动协办方负责人之一王文静表示,“这些训练更多的是在影响他们对直播的观念和理解,如何看待直播这件事,如何从整体规划上认识这件事。”

青年农场主们随时在为自己的未来发展做出计划和考量。不少团队把“组团直播”当作是一个商机,由此,他们相互间更加了解对方的产品,对区域品牌也更熟悉,并主动寻求合作。“农产品是有时令的,我家的产品卖完了,可以卖他家的,共享客户流量也是一个很好的办法啊。”崇明桔香园采摘农场掌柜陆慧慧说。

共青团上海市农业农村委员会第一次代表大会召开

□见习记者 郁若辰

日前,共青团上海市农业农村委员会第一次代表大会于上海市农业科学院召开。经预备会议和正式会议议程,到会的67名团代表审议通过了《共青团上海市农业农村委员会第一次代表大会选举办法》,现场无记名投票差额选举产生9名委员组成第一届团委。会后召开了新一届团委第一次全体会议,选举张瑜同志为团委书记,李珍珍、高峰、姚滇为团委副书记。

市农业农村委党组成员、副主任、直属机关党委书记叶军平,市

机关团工委书记王剑等领导出席会议并讲话。

叶军平代表市农业农村委党组对大会的召开表示祝贺,他表示,近年来,市农业农村委系统各级团组织在农业农村委党组、市级机关团工委的坚强领导下,坚持围绕中心,服务大局,传承“党有号召,团有行动”的光荣传统,强化思想政治引领,助力青年创新创业,服务乡村振兴战略,推进都市现代绿色农业发展,加强团的自身建设,做出了卓有成效的成绩,为上海“三农”发展贡献了青春力量。

农委系统的团员青年是推动全市“三农”事业不断向前的希望。当

前实施乡村振兴战略正处在爬坡过坎、滚石上山的的关键时期,正需要一大批爱农业、活力强、有文化的年轻人扎根奋斗。叶军平对农业农村委系统团员青年提出了三点希望。一是在认识上有新的升华,要立足面向未来的视角,深刻认识乡村发展的重要历史机遇。二是在能力上有新的突破,实现产业振兴、人才振兴、文化振兴、生态振兴、组织振兴“五位一体”的全面振兴,切实成为能够推动农业全面升级、农村全面进步、农民全面发展的复合型人才。三是在方向上有新的思路,要站在新时代的战略高度,以更加开

阔的思维方式探索适合上海的乡村振兴之路,积极思考如何吸引资源要素、公共服务等向农业农村倾斜,充分发挥青年人的才智。

“始终聚焦主责主业,坚持把党政建设摆在首位,强化对团员青年的思想引领,组织发动农口青年奋力投身乡村振兴主战场,积极开展青年建功行动,屡获各项荣誉。特别是在今年疫情防控期间,农委团委积极响应号召,在短短几个小时里,组织发动135名青年报名参加市级机关应急储备志愿者队伍。”市级机关团工委书记王剑对近几年农业农村委团委的工作表示肯定,并

代表市级机关团工委向大会的召开表示热烈的祝贺。他指出,群团事业是党的事业重要组成部分,各级团组织要深刻领会党交给共青团的重要战略任务,把广大青年紧紧地团结在党的周围,着力打造充满激情、富于创造、勇于担当的青年队伍,为奋力创造新时代上海发展新奇迹贡献共青团和青年的力量。

会上,市农业农村委团委书记翟欣代表共青团上海市农业农村委员会委员会向大会作工作报告。报告主要回顾总结了近三年来市农业农村委团委的各项工作,并对今后的团委工作提出展望与憧憬。