

把手机变成新农具 把直播带货当农活

『山村小俏』汪巧玉筑梦云端助农增收

在大洲镇石屏村渔沧自然村,海拔1000多米的山顶上,“90后”小夫妻汪巧玉和丈夫陈奕把手机变成新农具,把直播带货当农活,为家乡特色农产品找到了新销路,这对新农人在乘风破浪中也收获了新希望。

汪巧玉网名“山村小俏”。从2019年7月起,“小俏”在西瓜视频等平台用短视频、直播方式,记录大山里的生活,吸引了大量的“粉丝”。因其形象清新脱俗,被称为“衢州版李子柒”。“小俏”将直播场地设在田间地头,利用网络平台进行“云端带货”,不仅销售自家农产品,还帮助乡亲们找市场、拓销路,成了当地乡村振兴带头人。



这段时间,湖南镇山尖畚村的生姜迎来了丰收。汪巧玉驱车50多公里,90分钟来到山尖畚村的生姜种植基地,“山村小俏”再次上线。一部手机、一根自拍杆,通过抖音直播间,“小俏”向网友展示着生姜种植基地里农户丰收的喜悦,吸引了众多网友询问生姜的种植情况和售价。

毕业于浙江医药高等专科学校医药营销专业的“小俏”,之前与朋友在衢江城区合伙开了家美容养生馆,年收入超过20万元。后来,她遇见了陈奕。陈奕向她描述的田园诗意生活,“三农”自媒体广阔的市场,让她动心,两人也相爱了。“最后我下决心退掉美容养生馆的股份,跟他来到农场。”“小俏”说。

拍摄设备的使用、短视频剪辑的方法、平台的规则……“小俏”与陈奕靠着满腔激情一步步摸索。陈奕给“小俏”拍的第一个短视频《“90后”女孩返乡创业》,点击量突破50万次,增加了3000余个“粉丝”,这无疑给他们打了强心针。农村风光、农家美味、农民笑脸,都成了他们创作的素材。而视频的分成也从几元、几十元,涨到了5000元。

在西瓜视频发起的支援湖北农产品活动中,“小俏”卖出了300余件产品,这也是她第一次直播带货。“这让我们看见了给本地农产品‘云端带货’的可行性。”“小俏”说,从自家的八月瓜、四季豆,到村里的红薯、猕猴桃,再到杜泽的桂花饼,一场场直播让流量变成了销量,助力农民增收。9月22日,衢江区“农民丰收节”上,“小俏”通过直播卖出50余万元衢江农产品。

“小俏”说,刚开始试水直播时,她在室内做直

播,但发现和粉丝的互动性不高,流量几乎停滞不增。如何在直播战场上突出重围,把流量变现成为了她和丈夫思索的路径。

一次偶然的机,“小俏”尝试着把直播的镜头转向田间地头,向粉丝们直播起了她妈妈在海拔一千多米的半山腰挖土豆的场景。“土豆是什么时候种下的,什么时候开始挖的,要怎么种植……”通过和粉丝的互动,许多网友涌进她的直播间。这场直播让“小俏”的粉丝涨了2400多个,也让“小俏”得到启发,“作为一名三农主播,要走到田间地头,让更多网友深切感受到农业发展的魅力。”

如今,以“山村小俏”命名的抖音平台粉丝量已近20万,制作了多条短视频,观看人次超千万,已为农户直播带货近50场,帮助农户实现销售收入超13万元。

衢江区越来越多的农户找到他们为特色农产品代言。为家乡特色农产品热情代言的“小俏”,每天与丈夫陈奕奔波在衢江的田间地头,承接着一单单接地气的“村播”活动,夫妻俩乘着“互联网+农业”的东风,打破传统农业的销售模式,为农户们直播带货,成为当地自带流量的新农人代表。

“如果年轻人都不愿意回自己的家乡创业,那家乡怎么发展呢?年轻人回家当然不是不务正业,而是要带动家乡发展,帮助更多农户奔小康。”“小俏”说,看到农户们开心的笑脸,自己一点都不觉得辛苦,也一定会坚持下去的。

内容/杨睿 郑孙妙奇 衢报传媒集团
(图片由受访者提供)



后浪们的故事
衢江云端