

乡村善治

知识与故事：农产品卖出新花样

——农产品直播带货新模式新路径(一)

编者按

近期，“东方甄选”异军突起，董宇辉的“知识+带货”“故事+带货”等新带货模式，如同一股清流，在直播带货大潮中激起了层层浪花。

近年来，特别是新冠肺炎疫情暴发以来，直播带货成为农产品销售的一个重要方式。各路网红、娱乐明星，乃至政府官员、农技人员纷纷化身主播，现身直播间，花式吆喝、叫卖农产品，引来消费者纷纷下单。

农产品直播带货模式如何创新、主播如何吸引更多粉丝、选品如何更加精准、售后服务如何更加规范？从本期开始，“农产品直播带货新模式新路径”连续报道，聚焦农产品直播带货典型案例，探寻优秀主播的成功经验，为农产品直播带货队伍中的“新农人”提供参考和借鉴。



毛玉芬展示当地小黄姜。



董宇辉边讲知识边带货。为了获得知识，受到文化的熏陶，他们更愿意为知识及技能付费。专家表示，“董宇辉们”属于知识型农产品带货人。他们在带货方式上更倾向于内容型直播，以内容输出、品牌调性展示为核心。这种带货形式要求主播具有极强的文化底蕴和全面的知识结构，通常不容易被复制。



安徽省歙县抖音大咖“小潘潘”在当地枇杷种植园直播带货。

董宇辉边讲知识边带货。为了获得知识，受到文化的熏陶，他们更愿意为知识及技能付费。专家表示，“董宇辉们”属于知识型农产品带货人。他们在带货方式上更倾向于内容型直播，以内容输出、品牌调性展示为核心。这种带货形式要求主播具有极强的文化底蕴和全面的知识结构，通常不容易被复制。

“故事+带货”，用真情与消费者共鸣

情感和情怀也成为许多优秀主播用来感动粉丝和网友的重磅武器。农村出身的董宇辉与农民共情，他在直播间常常分享自己成长的故事和过往经历给自己带来的感悟，卖红枣聊他初恋时说出的“舔狗”似的心里话，卖丸子讲姐姐为了他辍学的愧疚，卖玉米流露出“下贱伤农”的同情……以致网友感慨，“我就买个玉米，你给我讲哭了”“我听他讲玉米，想起了我的奶奶，听他讲番茄，想起我的妈妈。”新东方教育集团董事长俞敏洪也曾是农村出来的苦孩子，对农民感情深厚。他告诫自己和“东方甄选”主播，直播带货要让网

河南省内黄县“十佳直播达人”赵园园在彩虹西瓜种植大棚进行直播。

翟书生 董俊玲/摄



友们理解主播卖的不仅是一袋大米，而是一个农民一年的收成、一个农村孩子改变命运的可能；他们卖的不是玉米，而是一个留守老人用自己的劳动去换孩子过年团聚的归程……事实上，他们是这样做的，而且很成功。

“讲故事”并不是“文化精英”们的专利，许多“草根”主播也做得风生水起。浙江省衢州市女农人毛玉芬，2016年返乡创业搞种植，忙里偷闲拍摄短视频，与网友分享家乡的好山好水，积累了一些粉丝后开设直播间，讲述自己创业经历和助农故事，以及其中的酸甜苦辣。许多网友为她的善良和坚强所感动，纷纷下单购买她推介的农产品。

今年6月20日，洪水淹没了他们存储生姜的仓库，后来在直播间讲述这次洪灾时，毛玉芬没有卖惨，而是分享了他们如何抢险自救，淡然的语气透出坚定与顽强。粉丝们听后纷纷下单，为她加油鼓劲。7天里，毛玉芬这一“反向操作”让她卖出了5万多元的生姜。

“是德善呀——许凯”也是一个非常善于讲故事的博主。2021年，他前往甘肃省民勤县开展公益助农活动。在直播间里，他没有叫卖产品，而是与网友分享他用相机捕捉的当地老人们的生活状态，讲述当地瓜农们的艰辛与勤劳，短短15天，他卖出了10万多单共400多吨民勤蜜瓜，好评率高达98%。有粉丝在后台留言：“看得眼泪流，我们离开土地太久了，忘了太多事情，谢谢你再找回这一切。”

“讲故事+带货”为何能屡试不爽？如何才能走得更远？营销专家认为，网友和消费者都是有血有肉、有情感的凡人，被主播们真实、感人的故事打动，在情理之中。现实生活中也有不少顾客是出于对生产者或销售者的同情而主动掏腰包的。专家提醒，主播讲故事一定要真实，感情一定要真诚，决不能有半点虚假，更不能“卖惨”来赚取流量、博得网友的同情，否则，即便短期内收效不错，但终究会让网友反感，只有用真情与消费者产生共情，才能走得更远。

中国妇女报全媒体记者 史玉根
实习生 黎桃菲 何婉婷

玉米6元一根、苹果7元一斤、贝贝南瓜8元一斤……

近期，“东方甄选”让“知识+带货”“故事+带货”模式火爆全网，不仅创造了单日成交额超千万的记录，还把其他主播低价销售的农产品卖出了喜人的价格。这种带货模式为何能成功，能否复制？中国妇女报全媒体记者就此进行了采访。

“知识+带货”，网友自愿交“学费”

马克笔一拿，白板一亮，别人卖货我上课。不同于许多叫卖式直播，以董宇辉为代表的主播们把“知识”当作吸粉的重要工具和带货的第一卖点。

他们没有反复强调产品质量，而是通过介绍产品的文化历史和生产历程，让观众和粉丝对产品产生好感和信任。比如，董宇辉卖粮食，竟然讲起了农作物的历史：“大概在一万年前，新月湿地，就是现在的两河流域和埃及，幼发拉底—底格里斯这里，人类驯化了小麦……”“厚厚的历史感；主播石明卖牛奶，拿起世界地图指出全球黄金奶源带：“南北半球的南北纬40~50度、温带海洋性气候、适合多汁牧草生长……”满满的地理知识。

在带货过程中，他们常常双语切换：“牛排的口感，叫作juicy，多汁的；牙齿咬到的感觉叫作tender，嫩的……”“外婆家院子里的樱桃树，满地的樱桃，是scattered stars……”有时，他们口中会蹦出一连串文学语言：“我没有带你去看过长白山皑皑的白雪，我没有带你去感受过十月田间吹过的微风，我没有带你去看过沉甸甸

中国新农人

赵永玲：种田有乐趣也有前途



赵永玲能驾驶各种农机在田野驰骋。

■ 宣金祥 魏玉军 刘倩倩 文/图

在安徽省天长市秦栏镇新华社区，有一位“95后”姑娘，年龄不大，已投身农业整整8年，能驾驶各种农机在田野驰骋，插秧、收割、耕地、开沟……样样都会。

她就是天长市永胜农业种植专业合作社理事长赵永玲，当地有名的致富带头人。

赵永玲在农村出生长大，对农村有着深厚的感情。2014年，18岁的她辞掉在市区一家单位的会计工作，选择回村里跟父母一起务农。“小时候，爸爸经常开着农机送我上学，从小我对农机特别感兴趣，就回乡和农田较上了劲儿。”赵永玲笑着说。

赵永玲的父母都是种田的好手，父亲会驾驶各种农机，除了家里的9亩承包地，还流转了70多亩零散地。夫妻俩辛勤耕作，加上农水条件好，每年都有好收成。赵永玲回乡后，向父亲和其他“土专家”学习种田基本技能和驾驶农机，还积极参加相关培训，学习科学种田知识，短

短两年就成为种植小能手，各种农机都会驾驶。

赵永玲并不满足于小富即安的经营方式，说服父母扩大经营规模。2016年，赵永玲流转400多亩耕地，并牵头成立永胜农业种植专业合作社，与合伙人筹集资金，购置旋耕机、插秧机、收割机、无人植保飞机等50多台套农机具，除了为本社耕地种植服务外，还为150多个农户提供农事托管服务。

“防治病虫害既要及时又要科学，把握好火候，否则就可能导致减产甚至绝收。”不管多忙，只要是当地植保站发布的病虫害情报，赵永玲每期必看，并且进行实地调查，认真研判，及时地采取科学防治措施。

今年7月上旬，市植保站发布“四二代稻纵卷叶螟预报”，她立刻下田观察，果然发现一些螟虫卵。她还计算了螟虫卷叶率，并据此确定最佳防治时机。她在自己建的农事服务指导微信群里公布了虫害发展情况，提醒大家及时科学用药。种植户们按照她的指导，仅用了一次药就防止了卷叶螟虫害的发生和蔓延，避免了粮食减产，还节约了用药成本。

作为农业职业经理人，赵永玲最操心、也一直在努力完成的工作，是如何把合作社和托管农户生产的50万公斤粮食尽快卖出去，并且卖个好价钱。以前，合作社产的粮食主要卖给当地收粮商，常常遇到压价和拖欠粮款的事情。赵永玲深切意识到，粮食生产还是要走订单农业的路子。

2018年秋收后，她主动找到天长市一家米业公司，竭力向他们推介合作社生产的粮食。经过现场考察和几次洽谈，该公司负责人与赵永玲签订了订单收购合同，合作社按公司指定的品种种植，公司包收，收购价比同期市场价高0.10~0.15元/斤。此后，合作社和托管农户再也不用为卖粮的事发愁了。

在赵永玲的带领下，近年来，合作社增产又增收。2021年，合作社收入300多万元，合作社成员每户增收3万多元。“在很多人眼里，种田是个没出息的苦差事，但我觉得也很有乐趣、很有前途。”赵永玲说，下一步，她准备把合作社做大做强，通过社会化服务、订单种植、技术指导等方式，带动更多农户加入种粮大军，实现增收致富。

小积分「兑」出美好生活

中国妇女报全媒体记者 王永钦
苏美丽

近日，内蒙古通辽市扎鲁特旗香山镇大柳树村村民李静媛，乐滋滋地走进村里的“文明团结超市”，没花一分钱就“买”走了一个崭新的电饭锅。

李静媛用来购物的“货币”是她在活动中“赚”的积分。古稀之年的她每天利用“学习强国”平台了解国家大事、学习党的政策，一个季度就积累了150分，成为大柳树在该平台学习成绩第一名记录的保持者。

中国妇女报全媒体记者了解到，今年，扎鲁特旗创新新时代文明实践中心建设工作，在全旗18个苏木镇场各选一个新时代文明实践站建设“文明团结超市”，实行积分兑换，通过物质和精神双重激励，促进村民争做文明事，争当文明人。超市运营资金由政府补助、包联单位资助、爱心企业捐助以及村集体经济等方式支持，确保超市持续运行。

大柳树村是在扎鲁特旗率先成立“文明团结超市”的村庄。记者在“超市”看到，货架上摆满了日常生活用品和食品，每项物品都标注了兑换所需的积分：盐3个积分、洗衣粉10个积分、大米60个积分……管理员告诉记者，超市今年5月启动以来，已有不少村民用积分兑换了自己心仪的物品。

村民杨永青每天都会按照“门前三包”的要求打扫卫生，将房前屋后收拾得干干净净，还积极参加村里组织的各项活动，很快就获得了60个积分。不久前，他用这些积分兑换了一袋大米。“我做这些事，本是一个村民应尽的义务，这还给物质奖励，真是‘意外’收获。今后，我会更加积极地去做好事，影响、带动其他村民一起建设好我们的家园。”杨永青高兴地说。

大柳树村党支部书记相国春告诉记者，开展新时代文明实践站活动以来，大柳树村将全村划分为5个网格，制定了相关管理办法和积分细则，结合“红灰黑榜”和“村规民约”等制度，激励村民积极参与村集体事务，“积分兑实物的办法，使村民觉得日常文明行为更有价值。经过一个季度的运行，大家建设美丽家园的积极性更高了。”

“这样的活动能更加激励村民规范自己的行为，主动参与村里的文明建设和环境卫生工作。你看，现在我们村的面貌大变样了！”李静媛自豪地说。

山东阳谷 韭花飘香采收忙



初秋时节，山东省阳谷县万余亩韭菜竞相绽放，当地农民正加紧采收。

据了解，当地种植的韭菜花可连采三茬，在满足本地市场的同时，还通过电商销售到全国各地，每亩韭菜和韭菜花可为菜农带来1~1.5万元的收入。韭菜成为韭菜种植户的“致富花”。

图为新时代文明实践志愿者在张秋镇景阳冈村韭菜种植基地帮助种植户采收。

吴传来/摄

农技新知

数字化番茄工厂 亩产2万公斤

走进重庆市万州区甘宁镇同鑫蔬菜大观园，只见一排排两米多高郁郁葱葱的藤蔓中，悬挂着一串串红色、黄色、紫色的番茄，犹如走进了“番茄森林”，让人大开眼界。

这是同鑫蔬菜大观园今年新建的数字化番茄工厂。和传统种植不同，这里的番茄从育苗到结果，全周期都实现了数字化，做到每一个细节都可控。“这个番茄一年只种一次，可以结40多轮果，亩产可以达到2万公斤。”同鑫蔬菜大观园负责人介绍说。

据悉，数字化番茄工厂在运用物联网与水肥一体化精准灌溉技术基础上，首次引入植物生长数字孪生技术，通过对植物生长全场景的数字化模拟，实现对植物生长全生命周期实时、双向的精准化动态管理，其技术应用达到国内领先水平。

(据央广网)