

家乡特产特别是名优特产,是直播带货的制胜法宝;严格把控合格率,提高产品优秀率,是农产品带货成绩亮眼的不二之选——

特色+品控成就高分直播

——农产品直播带货新模式新路径(三)

中国妇女报全媒体见习记者 田梦迪
实习生 何婉婷 黎桃菲

产品的特色和质量是直播带货成功的关键。一些主播往往因为选品不当、选品不精,而导致“翻车”。因此,选什么产品、如何把控产品质量,成为每个主播必须面对的问题。那么,优秀主播是如何操作的?

轻车熟路,主销家乡特产

产品特色是重要的卖点。许多主播所选的主销产品,基本上都是家乡出产的农特产品。

浙江省衢州市“助农村播”主播毛玉芬选择的主销产品,是衢州市衢江区湖南镇出产的“蛟垄小生姜”。衢江区山清水秀、空气清新,土质与气候非常适合小姜生长,当地已有700多年种植历史,产出的小姜肉质细腻、纤维含量低、味浓辛辣,生吃烹饪均可,鲜食腌制俱佳,深受消费者喜爱,成为浙江省的名牌产品。由于产品选得好,毛玉芬直播带货和网络销售一路飘红。

“90后”主播“漠里姐姐”牛梦琳选择青海枸杞作为主销产品。牛梦琳8岁时就跟着父母来到青海省都兰县的农场。父母和当地人一起种植枸杞。青藏高原海拔高,日照时间长,种出来的枸杞肉厚味甜、汁水丰沛,品质非常好。牛梦琳是用视频展示枸杞种植过程和丰收场景,2020年初,开始在抖音直播带货,一晚上就能卖出300多单,1年卖出了200吨枸杞。“漠里姐姐”的知名度一路攀升。后来,她寻找当地的蜂蜜、虫草、藿香、龙胆、黄芪、党参等农特产品销售,业绩一直红火。

一些主播还销售利用当地农产物作原料加工的农副产品,销量也非常可观。“川西高原高山萝卜干、纯甘蔗红糖、四川钵钵鸡底料、糯米红糖糍粑、辣椒面……”拥有千万粉丝的博主“川香秋月”吴秋月直播间如数家珍,向粉丝推荐家乡的特产和小吃,不一会儿工夫,货物被订购一空。从短视频博主到家乡特产带货达人,“川香秋月”直播带货一路飘红。

吴秋月主销的高山萝卜干,采用四川省理塘县的高山萝卜为原料加工而成。理塘县海拔4000多米,所产萝卜皮薄肉嫩,味道甘甜有脆感,非常有名。凭借高山萝卜的特色和名气,她第一次直播就卖出了一万多单。如今,在“川香秋月”的抖音店铺里,“高山萝卜”已成为主打招牌,顾客的回购率高达95%。

“信任是打开一扇门的钥匙,而品质才是让顾客留住的关键。”吴秋月说,“未来,我们会更用心地做好‘川香秋月’这个特产



“漠里姐姐”牛梦琳在晾晒枸杞。(抖音视频截图)



张同学在直播间介绍产品。(直播间截图)

品牌,带动更多村民发展特色种植,让家乡的好产品、特色产品卖出更好的价钱。”

中国妇女报全媒体记者还考察了“贤妻两亩”“贺司令铁棍山药”“张同学”“湘野红姐”“康仔农人”等主播的抖音直播间,发现他们都不约而同地从家乡特产特别是名优特产入手,直播带货量大,粉丝回购率一直保持高位。

专家表示,选择家乡特产特别是名优特产,是许多主播的制胜法宝。特产的生产环境和生产方式具有很强的地域性,往往为其他地方所不具备。消费者出于好奇

和尝新心理,对外地特产情有独钟。名优特产的品质早已经过当地消费者的检验,有着较高的信誉度,因而也经得起外地消费者的检验。此外,这些带货主播长期生活在农村,熟悉当地农产品的生产环境和产品品质,网友们相信他们的人品,从而也信任他们推介的产品。

把控质量,提高粉丝复购率

有些农产品没有统一的生产标准和质量标准,而且大部分生鲜农产品不耐储运,

在运输环节容易损坏,给直播带货的售后工作增添了许多麻烦,不少主播曾因此频频“翻车”。因此,把控好产品质量,成为主播们必须解决的一个关键问题。

牛梦琳对于品控有一套严格标准:从果子的颜色、口感、形状,再到肉质厚度、颗粒匀称程度以及破损率高低,她都要层层严格把关。在如此多维度的标准之下,通常100吨枸杞里只有20吨可以达到合格标准。

“90后”博主贺贵全原来是在郑州上班的白领,2019年到农村创业,选择河南温县的铁棍山药作为主销产品。铁棍山药是温县的地标产品,品质和口碑都不错,即便如此,他仍然严格把控所售产品的质量。

据他介绍,每次发货之前,他们都要对山药进行4道人工检查、筛选,有外伤或者有虫眼的一律剔除,还要手测山药的单根尺寸和重量,确保其规格大致相同,装箱后,还要进行一次抽检,保证每一箱的品质,减少后期售后问题。由于产品质量过硬,粉丝复购率一直保持高位,在直播旺季,日销量保持在500~1500单。

据记者观察,在开直播之前,许多优秀主播从选取带货产品、确定合作商家,到配备客服、建立仓库,确定物流单位等各个环节,都做了充分准备,以保证直播带货的顺利进行,不辜负粉丝的信任。

抖音网红“张同学”通过拍发短视频,红了很长一段时间,但由于担心做不好品控,一直没有给农产品带货。今年6月,在粉丝们的鼓励下,他终于决定开直播。为了确保主销产品的质量不出问题,他亲自跑到各供货方的生产现场进行考察,从种植到加工、仓储各个环节,详细了解。首次直播,他交出了一份精彩的成绩单:3个小时卖出了9.1万单农特产。

新东方在线CEO孙东旭表示,东方甄选对供应商的要求十分严苛,优先选择与那些好评多、品质顶尖的商家合作。他们还经常通过匿名购买的方式,来检查实际商品质量与供应商提供的样品是否一致。

专家表示,如今,经常网购的消费者对农产品品质和安全的要求越来越高。无论是网红明星还是草根主播,名气再高,口才再好,一旦所售产品出了质量问题,之前建立的口碑都会崩塌。因此,每个主播及其团队不但要选择有质量保证的产品,还要制定自己的品控标准和制度,在出货之前对每件产品进行严格筛选、抽检,确保产品合格率,提高产品优秀率。只有综合考虑直播带货的各个环节,并做好突发状况的应急预案,才能保证直播带货持续赢得消费者的信赖和口碑。

不惑之年,她和丈夫一起回乡创业,8年建起以食用菌为特色的生态农业产业链,带领村民走上产业发展致富路——

朱瑞文:“我们都是追梦人”



中国妇女报全媒体记者 姚鹏
田城 王秀娟

在湖北省阳新县黄颡口镇黄颡口村,阳新县瑞明生态农业发展有限公司总经理朱瑞文应用农业科技,将食用菌和蔬菜种植做成大产业,为当地村民开拓了一条增收致富之路。

日前,中国妇女报全媒体记者走进瑞明生态公司的生产基地,听这位湖北省“最美巾帼奋斗者”讲述她的创富经验和助农故事。

41岁回乡创业,500万元投在土地里

朱瑞文是湖北省黄石市西塞山区人,2014年以前一直在城里务工、经商,年入百万。2014年,一次偶然的机会,她了解到食用菌的营养价值和保健价值,萌生了自己种植食用菌的想法。经过一番考察后,41岁的她和丈夫一起回到丈夫的老家——黄颡口镇黄颡口村,开始了再次创业之旅。

花了一年时间,朱瑞文完成了土地流转,建好了种植大棚和厂房,还从随州请来菌类种植技术人员,指导种植。她先在4个大棚里种植灵芝,“灵芝孢子粉经济价值非常高,市价高的10000元一斤。”灵芝种植成功后,她又尝试种植羊肚菌、香菇、白参菌、黑木耳等食用菌,基地规模扩大至350亩,两口子攒下来的500万元全部投在了土地里。

创业之初,朱瑞文对农业完全是“门外汉”,不懂种植技术,种出的食用菌产量不高,品质较差。为此,她不断学习、刻苦钻研,根据当地气候特征和土壤特性进行种植,食用菌的产量和品质大幅提升,深受市场欢迎。

今年,基地的两项主打产品——羊肚菌和赤松茸菇产销两旺,产品直供黄石地区各大酒店以及社区直供平台,销售收入达190万元。

“全时耕种”、循环农业,创新模式提升效益

提高土地利用是增加种植收益的有

效途径之一。经过向专家请教,朱瑞文实行了“多作物轮作+多作物套种”模式,实现了一年四季“全时耕种”。

食用菌是基地的核心作物,其生产季节主要集中在每年10月至来年4月,其余季节,朱瑞文在大棚里种植了各类经济作物,如玉米、芝麻、香瓜、西瓜、红薯等等,一个大棚,每年种植一种或者两种作物。

“市场需要什么就种什么,什么经济效益好就发展什么。”朱瑞文介绍。

此外,她还利用大棚弯管套种了爬藤类作物,在高竿作物之间“插花式”种植了矮矮作物,把每一处空间都利用起来。

循环农业既可以保护生态,又可以充分利用资源。基地每年产生大量的废弃菌棒,朱瑞文用它们作基肥,既节约了一笔购买肥料的费用,又提高了土壤有机质,解决了使用化肥导致的土壤板结问题,促进了作物生长和产品品质的提高。

在土地上摸爬滚打了8年,朱瑞文从一名农业“门外汉”,成长为一个掌握种地绝活的“土专家”。如今,她带领乡亲们建立起了以富硒食用菌为特色,集食用菌种植及加工、水果药材套种、休闲观光、农副产品收购加工批发于一体的生态农业产业链,年产值达500多万元,年纯收入200多万元。

联农助农,带动村民增收致富

“幸福是奋斗出来的”“我们都是追梦

巾帼新农人

人”,在瑞明生态农业公司的墙面上,书写着这样两行大字。朱瑞文表示,她时刻用着这两句话自勉和勉励公司的员工。

作为一名共产党员和致富带头人,朱瑞文始终心系村民特别是困难群众,通过发展产业、提供就业岗位,帮助一批批群众实现了增收致富。

她告诉记者,公司生产基地共有固定工和短期工160余名,其中,女性占了九成。为解决农村部分留守妇女和老人劳动时间难以固定的问题,她采取了时薪结算制,即以1小时起算,每小时报酬为10元,工人随来随做,做完即走,极为灵活、方便。

除此之外,朱瑞文还免费向周边农户传授种植技术和经验,带动农户发展食用菌和蔬菜种植1000多亩。她按市场价格收购农户生产的农产品,利用公司的渠道统一销售,解决了当地农产品销售难的问题。近年来,公司辐射带动妇女200人,帮扶困难妇女10余人,户均增收2万元以上。

今年夏天十分炎热,朱瑞文依然每天都要到地里干活,皮肤晒得“又黑又亮”。晚上,她还要带领工人们给第二天一早发运的农产品打包,常常一干就到了深夜。

“希望带动姐妹们掌握更多生产技能,实现增收致富,为黄颡口镇的产业发展和乡村振兴贡献力量。”朱瑞文说。

数字乡村

全市151个行政村5G网络全覆盖,镇村数字乡村平台初步搭建完成——

宣金祥 唐福林 胡建国

“有了这个实时监控设备,蔬果基地不仅有高科技设备帮着管理,可再扩大种植规模,咱还能安心睡个踏实觉,不用昼夜不停地睁大眼睛看守了!”安徽省天长市涧河镇蔬果种植大户周福军开心地向种植户介绍“数字乡村智能设备”的种种好处。

原来,今年初夏,天长移动上门服务,为周福军蔬果大棚安装了居家安防监控设备,从此,他可以通过手机实时监控蔬果大棚情况,以前经常让他发愁的种植基地管理和安防问题得到了解决。

今年以来,天长市乡村振兴局和天长移动以打造“数字乡村”为切入点,创新数字乡村智能化发展新模式,构建数字乡村智能化平台建设,满足现代农业、美丽乡村和群众生产生活的信息化需求。截至目前,全市建成近350个移动5G基站,实现了14个建制镇151个行政村5G网络全面覆盖,镇村数字乡村平台也初步搭建完成,目前覆盖用户达2万户。

“未来平台将逐步融合更多功能,应用各类实时、远程、全方位监测技术,促进农村种植、养殖产业产出效率不断提高,加快传统农业生产向现代农业转型。”天长市农业农村局兼乡村振兴局局长叶恒田说。

乡情乡韵

汪志

这几天,远在几千里之外的老家村里,县剧团送戏下乡,父老乡亲坐在舞台底下观看“乡戏”庐剧。有“发小”把演出的视频发到微信群,我激动地跟着剧中的唱腔哼唱起来。

老家地处皖江岸边,文化底蕴深厚,自打我记事起,庐剧、黄梅戏等地方乡戏就一年四季声声不断。一座简易的戏台,各式各样的戏装,委婉动听的唱腔,眼花缭乱的场景,每每吸引着三乡五镇的众乡亲前来观看,台下不时传来喝彩声,让人经久难忘。

乡戏,因选唱的剧目都是以反映古代劳动人民生活情趣和爱情为主的传统故事,故在老家被称为“老戏”,如《秦香莲》《梁山伯与祝英台》《天仙配》《女驸马》等等。20世纪七八十年代,乡戏也非常盛行,除了逢年过节外,农闲季节也唱戏,不拘形式,不拘规模,不拘场合。那时,农村家庭也有了收音机。当时的省广播电台有一个地方戏节目,几乎天天播放乡戏。我们家在村上第一个买了收音机,父亲经常把收音机带到田埂上去听。我的二叔也爱听乡戏,每到收音机播放乡戏节目时,他便把桌子搬到门外,把家里新买的收音机放到桌子上,音量开到最大,村子的每一个角落都能听到。

虽然那时候我还小,不大可能完全明白剧情,但耳濡目染中,也慢慢喜欢上了家乡的老戏。后来,我外出求学,毕业后又到几千里外的北方工作,就很少看到老家的乡戏了。如今,一晃30多年过去了,每每在广播、电视及新媒体上听到故土的乡戏,就情不自禁地想到了老家,一幕幕难忘的情景浮现在眼前。

老家的「乡戏」

丰收节将到,农产品俏销



重庆涪陵中国农民丰收节暨百汇广场首届金秋消费节上,28家农业新型经营主体共展销268款产品,打糍粑、猜灯谜,迎接即将到来的第五届中国农民丰收节。图为商户展示涪陵江东无花果系列产品。



重庆雄驰农业开发有限公司法人李钰婷展示涪陵炭竹沟竹笋。她正在建设的竹笋加工厂预计年产竹笋3000吨,将带动50人就业。
夏斐然 文/摄