

她们在兴趣电商，焕发新力量

在“三八”国际妇女节到来之际，抖音电商于3月1日推出了“抖音38好物节”活动。作为今年首个春季电商大促，“抖音38好物节”继续发力商城货架，上线跨店每满150元减20元活动，以优惠价回馈消费者。平台还出资提供数百万张消费券，提振春季消费。

该平台在大促期间围绕女性消费者的需求，针对服饰、美妆、食品生鲜、3C数码、个护家清等重点品类及品牌货品给予亿级流量及补贴倾斜，并联合多个行业为女性用户打造了春季主题活动、“38好物节品牌心动礼”“精选联盟品类日38专场”等特色活动，帮助女性消费者找到适合自己的春季打开方式。

在各自领域持续耕耘的女性创作者们，也在电商平台里焕发着新的“她力量”：“90后”姑娘@洪湖赵美丽 返乡创业，走进藕塘跟泥巴打交道，让家乡的莲藕、藕粉等特产登上更多城市家庭的餐桌；大学生@甘肃胖娃娃在助农 毕业后素颜直播带货，只为展现农产品最真的样子；58岁的非遗传承人何青，借助抖音@何姐聊收藏 账号打开守护花丝镶嵌老技艺的新渠道，受到诸多年轻人喜欢；@清华妈妈马兰花 在直播间分享好书的同时，不断突破自己，为更多家庭发掘有助于亲子关系培养的桌游和玩具；当被拐十多年的弟弟回家后，姐姐@孙悦 把治愈童年的力量带给百万人。



赵聪



张明霞



何青

“90后”女孩“沉浸式”直播挖藕，在泥巴地热销洪湖水产

“洪湖水呀浪呀浪打浪啊，洪湖岸边是呀嘛是家乡啊”，正如这首脍炙人口的民歌所唱的那样，湖北省荆州市洪湖一带是著名的鱼米之乡，这里的莲藕和菱角更是品质优良。一个返乡创业的“90后”洪湖姑娘用电商直播这个“支点”撬动了更多泥潭里的物产销量，她就是当地“新农人”的代表赵聪。

从在大城市做财务工作到走进藕塘跟泥巴打交道，赵聪的个人转型其实并非一帆风顺。一方面，老乡们对电商直播知之甚少，甚至觉得是不务正业；另一方面，万事开头难，直播间里最初整整四个月只有几十个人。

做抖音电商之后，她给自己起名“赵美丽”，她喜欢这个名字的语调，听起来好像整个人都是上扬的。

顶着这个名字，她穿上连体衣就跳进泥里。她的直播间就是藕塘，周围没有助手，没有堆叠成山的货品，没有花花绿绿的广告牌。只有她一个人，对着手机镜头说：“大家好，我是洪湖赵美丽。”她称这种直播方式为“体验式直播”，可以让粉丝们实实在在地看到莲藕是如何从淤泥里挖出，送到他们手里的。

2020年6月的一天，赵聪如往常一样到藕塘拍短视频，水中藻行交错，天光云影斑驳。雨来得突然，她像小时候那样撑起荷叶遮雨，对着镜头介绍雨后的莲子像翡翠一样，格外好吃。

视频刚上传到抖音主页，手机就没电关机了。等到晚上回家充上电，才发现浏览量高达30万，第2天50万，第3天60万……她顺势重启直播。正值菱角收获的季节，她一下子卖出200多单菱角，信心也重新建立起来。

和莲藕一样，菱角也是当地的地标性农产品。《洪湖水浪打浪》里唱“四处野鸭和菱藕啊”，“藕”指的是莲藕，“菱”则是菱角。菱角的根扎在淤泥中，叶子像浮萍一样漂在水面，采菱角的人坐在一米宽的盆船，穿梭在满塘碧绿中，将一只只藏在菱叶底下的菱角揪出来放入盆船中。

2022年的菱角季，连片的菱叶铺满水面，赵聪延续了之前的“体验式直播”。她坐在盆船中，掰开刚捞上船的菱角，对着镜头展示壳里白生生的肉。那段时间，一场直播的在线观看人数有时会超过1万，菱角也卖出了上万单。

在大气中坚守至今，拨云见日，她也在洪湖形成了一片小气候。销路不断打开，一些原本质疑她的当地人渐渐明白，她是真正做事情的人。

到了采摘季，农户们都盼着“小赵”来收货，每次都要留她吃饭，一群人坐在一起，会聊起从前的误会，“没想到小丫头真的能把东西卖出去”。

他们也会跟自己的子女讲“洪湖赵美丽”的故事，年轻人的视线被拽回家乡，各式各样的直播间在藕塘落地生根。赵聪有时会感叹，

3年前这里还只有自己1个人在做抖音电商，现在差不多有50个。

直播间增多也产生了连带效应，在各种农产品上市的季节，主播们涌进农户家，挖藕塘还是供不应求，单价也随之上涨，原本2元一斤的莲藕涨到2.5元一斤，合计到一亩地里，农户可以多赚几千元。

今年春节前的年货节，2000多个订单从全国各地涌进“洪湖赵美丽”的抖音店铺，洪湖的藕粉、莲子汁、藕汁成为千家万户年夜饭宴席上的美味。

来自甘肃定西农村的张明霞，今年27岁。大学期间她开过小店、送过外卖，但各种

尝试都没能成气候。生在农村的张明霞从小就知道父母为了卖出山货有多难。

她记得，小时候有一次村里来人收土豆。定西的土豆，因为日照充足，淀粉含量高，是出了名的好。但那人给的价格太低了，她爸妈觉得不公平，就没答应。第二天，爸妈以为能多要两分钱，没想到，人家出价更低了。第三天，那人直接放狠话：要么低价给我，要么就等着烂地里吧！没办法，她爸妈只好把辛苦种了一年的土豆，都贱卖了。胖娃娃一直记得这个辛酸的事情。

大学毕业后，她辞掉工作，和同学一起创立抖音账号@甘肃胖娃娃在助农，卖起了家乡各类农产品。素颜带货的她，在一众高颜值主播中显得格格不入，但也正因为她朴素的面容和憨厚的形象，收获了20多万粉丝。

创业之初，张明霞和大学同学杨小强几天跑了甘肃十几家果园，只为上架最优质的农产品，

承诺直播间不开美颜以保证水果最真实的状态。毫无直播经验的她在仅有14个粉丝的情况下开播了，但首次直播效果并不理想。张明霞并不甘心，写好特产介绍、对着镜子反复背诵、练习，由于准备充分、直播次数增加，她也渐渐有了自己的粉丝。随着一单一单的苹果被卖出去，她重拾信心。

“有人在评论区说我胖，我干脆取名‘甘肃胖娃娃在助农’。”面对不同声音，张明霞认准一个理，“只要能卖出山货，什么问题都不是问题。”

穿上大红棉袄，备好提前泡好的定西宽粉，打开直播间，现在张明霞可以自信满满地站在镜头前，大方流利地向粉丝介绍家乡山货，不时还要从滚烫的锅里捞出一根晶莹剔透的粉条，大快朵颐。

甘肃是农业大省，农产品种类多。张明霞认为家乡的宽粉和土豆等农产品也都值得和消费者分享。但这也就意味着他们要到更多、更远的地方去找货源，投入的成本也会更高。为此，他们筹钱长租了一辆汽车，开始了在甘肃省内的“寻宝之旅”。

品质是电商的生命力。从民勤蜜瓜、兰州百合到陇南蜂蜜、松茸等农产品，张明霞和团队成员实地调研，精挑细选，严把品质关。

如今，他们平均每天在抖音电商卖出1000多单，平均每场直播有20万+观看。在抖音电商“山货头条”助农项目的支持下，张明霞不仅把家乡的农特产卖向了全国，还带动了当地乡亲们增收。她说，未来也会不忘来时路，让更多甘肃优质农产品走出大山。

58岁非遗传承人，打开守护花丝镶嵌老技艺的新渠道

来自北京的何青，今年58岁，是非物质文化遗产项目花丝镶嵌代表性传承人。因为雷厉风行和来去无踪的买卖风格，何青被北京收藏界的老把式们称作“何仙姑”。

受到家庭环境的影响，何青自小就对中国传统手工艺具有极大兴趣。1993年，她辞去安稳的大学英语教师工作，着手工艺品外贸生意，3个月便赚到20万元。为了将精美工艺品留在国内，1996年，何青结束海外生意，在北京西四羊肉胡同开了一间不足11平方米的花丝镶嵌工艺店，取名为“大方元”，这也是她守护、传承花丝镶嵌工艺的起点。

每一个走进何青家的人多少都会有些诧异，她收回来的物件儿，不光是摆在博物馆里欣赏，更多的是成筐成箱地堆着。她茶余饭后最大的嗜好就是待在库房，“只要埋在那货堆里边儿，我就高兴得不得了”。

这堆“货”种类繁多，其中最多的是花丝镶嵌工艺品。花丝镶嵌工艺采金为丝，妙手编结，嵌玉缀翠，明朝时皇帝的冠冕就是这项工艺的集大成之作，后来位列“燕京八绝”（玉雕、景泰蓝、牙雕、雕漆、金漆镶嵌、花丝镶嵌、宫毯、京绣）之一。

在密云的一片厂区内，有一座3层楼的库房，里面存放着何青30年来的收藏。日子久了，往里塞东西越来越难。她有时望着半生心血会陷入巨大的迷茫：“等到我百年，花丝镶嵌工艺和工艺品要交给谁？”

2021年，在儿子的支持下，何青在抖音开通账号@何姐聊收藏，直播讲解玉石蜜蜡和花丝镶嵌工艺。刚开始在抖音电商直播带货时，相比玉石蜜蜡这类介绍，一讲到花丝镶嵌工艺，直播间在线人数就会下滑。

但何青一直坚持着。2022年6月，何青在直播中讲到花丝镶嵌工艺是“燕京八绝”之首时，直播间的在线人数忽然变多。站在直播设备背面，何青的儿子举起一张纸：何老师，把花丝讲透。

何青顺势大谈花丝，黄金千锤成丝，她几十年的积淀信手拈来，甚至找到了30年前当老师的感觉。那天，随着花丝镶嵌工艺越讲越透，一连几个上架的花丝工艺品都被一抢而空。到直播结束时，在线人数达到6000多人，比从前翻了一倍，收工已是深夜。何青记得当时儿子非常坚定地说：“妈，年轻人完全可以喜欢花丝镶嵌，关键就是要用年轻人喜欢的方式传播。”

她也有了属于自己的感悟：“我发现花丝镶嵌工艺在抖音电商形成了一个正向循环。以前都说花丝工艺品卖不出去，其实是因为人们不了解，也没地儿了解。当有人知道的时候，是有人为它买单的。只要这东西有人买单，一准儿就能传承下去。”

在这个正向循环中，@何姐聊收藏的粉丝一年涨了180万，累计卖出工艺品超30万件。她说，要和儿子继续“守艺”，让中国传统工艺“飞入寻常百姓家”。

辞职做抖音，这位清华妈妈是真的

马兰花原本是一家股权投资公司的投资经理，清华大学经济管理学院本科及硕士毕业，拿着高薪、过着令人羡慕的生活，还是两个孩子的妈妈。如今，她已辞去高薪工作一年多，成为一名抖音内容创作者（抖音号：清华妈妈马兰花），通过短视频和直播的形式，将一些被自己研究与阅读过的育儿绘本分享给粉丝。2021年，马兰花通过抖音电商推荐图书，单月商品交易总额突破了1000万元。

2022年，对于马兰花来说也是忙碌的一年。她粗略统计了一下：“这一年总共直播了将近200场。”最忙的时候是9月份，马兰花的团队连着跑了十几场图书、玩具和童装的展览

会，一直奔波在路上，有几次在火车上都在忙选品和直播的准备工作。“2022年11月7号日是我们直播两周年专场，单场直播的销量超过两万单。”

2022年暑假期间，马兰花和团队在抖音电商上策划了一场“花开仲夏阅读会”活动，带领家长和小朋友们一起“打卡”亲子阅读。这场活动带动近千名小朋友坚持完成了50天的阅读打卡。这次活动过后，很多参与其中的家长表示，阅读已经成为自己孩子每天生活中必不可少的一项内容。

2022年年中，马兰花用两个月的时间来思考、沉淀，在选品和团队等方面都做了一些调整。在很多人看来，放慢脚步做出调整会消耗之前的成绩和积累，但她并不这么看：“我觉得恰恰是这两个月的‘慢下来’，让我对我自己和账号的定位、方向想得更清楚了，从而有了‘再出发’的动力。”

对马兰花来说，一方面，她的团队在产品种类、产品内容和产品质量上不断做“加法”，突破了图书的单一品类，做了更多桌游、玩具、服装等类别的拓展；在图书类目上，马兰花的团队依然重视好内容，以“发现好书、推广好书”为己任，发掘了许多好玩、益智、有助于亲子关系培养的桌游和玩具。“对我来说，这些都是不断迎接挑战、突破舒适区的经历，让我和团队都得到了成长。”

另一方面，马兰花自己在人际关系和情绪上做了很多“减法”。这也是她跟孩子相处中掌握的新经验。孩子在逐渐长大的过程中，会有各种各样的问题，比如他们学习上会有一些小的弱点，他们开始有更多自己的想法。在过去的一年，马兰花尝试让自己在面对这些问题时做减法。就像她今年很喜欢的一本书名说的一样——《我想赢，但也不怕输》。

对于2023年的发展，马兰花坦言，自己依然会陪着大家发现更多的好书好物，陪着孩子们快乐成长，对家庭和社会都能发挥更大的个人价值。“也希望能够多出去走一走，多与出版社、绘本作者、桌游工作室进行一些互动，也多和家人、粉丝一起看看外边的风景。”

被拐弟弟回家后，她把治愈童年的力量带给百万人

2021年12月，历时14年，寻子父亲孙海洋找回了他被拐的儿子孙卓。一时间，这个家庭受到大量关注，包括此前一直在公众面前“隐身”的大女儿孙悦。

孙卓被拐那年，孙悦10岁。记忆中的家，总是围绕着记者和警察的身影，她聆听爸爸的崩溃、妈妈的哭泣，目睹他们激烈地争吵。每当她被家里的气氛压得喘不过气来，就会躲进书房这个“避难所”。没钱买书，孙悦就在周末去逛书城，每翻到一本喜欢的书，就一屁股坐在地上，直看到太阳落山。

年纪渐长，孙悦的梦想变化了好几轮，唯独热爱阅读一事不曾更改。每个阶段的阅读，都给她带来不同的影响，也给予她源源不断的精神力量，让她得以度过不那么美好的童年时代，成长为今天的她。

孙卓回家后，孙悦刚从新加坡南洋理工大学研究生毕业。尚未确定求职方向的她，暂时陪伴在家人身边，用抖音记录一家团圆的生活。爸爸鼓励她：“学了那么多知识，干吗不用？”她尝试发挥所长，在抖音做起了阅读分享，把成长过程中支撑她的力量带给更多人。

起初，她在众多日常生活视频中，偶尔会分享一些读书笔记，结果发现评论区下多是询问书名的留言，不少粉丝也私信让她推荐书籍。她心想，既然网友相信她荐书的眼光，自己也有分享的冲动，就不妨试试看。

《云彩收集者手册》是孙悦推荐的第一本书。这是一本关于云的科普小册子，收录了全世界云彩爱好者镜头下的云。“看云是一种生活态度。”孙悦在短视频中说，希望人们在努力奔跑的路上，不要忘了抬头看一看变幻莫测的天空，保持对世界的好奇心。几天后，有粉丝感谢她的分享并留言说，读完书后再去看云，真的会让自己对压抑的工作感到释然。

她开始意识到，这是一件值得继续做下去的事。她的粉丝以女性居多，其中很多是母亲，她们的烦恼，通常是不知如何给孩子挑选合适的童书。这个时候，她会仔细分析情况，认真地给出自己的建议。

她讲话条理清晰，观点独到，推荐的书目总能击中人心。在一条视频中，她介绍了为小童挑选的绘本《孩子读得懂的山海经》，带动该书售出4万多套。2022年9月，孙悦出版了记录父亲寻子14年的书——《回家，14年又57天》，这本书饱含深情，文笔细腻，从抖音电商一经发售就进入图书销售榜前三。从书籍的推荐者到创作者，不变的是孙悦用文字构建精神世界的初心。

最初，大多数人关注孙悦是为了看孙卓，现在，孙悦靠自身的学识受到认可。有粉丝就曾给她留言说：“喜欢你，不是因为你是孙卓姐姐，而是因为你是孙悦。”

孙悦曾分享了自己“一口气”读完的《一间只属于自己的房间》。谈到阅读感受与分享初衷，她说，合上这本书时就想一定要发出声音，要让更多的女性读到这本书，并引用了书中的一句话：成为自己比成为其他的任何东西都要重要得多。她希望女性更多地爱自己，并且理解两性之间不应当是对立，而是相互尊重。

目前，孙悦分享的书籍主要有两大类，一类适合小孩子，一类适合成年人。同时，她尤其喜欢分享与女性成长相关的书。这位凭借知识圈层的女孩，有着自己荐书的原则——“真正有价值、有力量的书”。