

主持人转型知识主播——

王芳：人生不当设限

我们的选品要求会更高。有时候选品会能开整个通宵，我也经常凌晨两点多还在看品。”

对于选品，王芳列出了几条标准：首先是看作者、出版单位，引进的图书还要考虑译者，“一本引进书的译者不好，这本书就大打折扣了”。之后考虑的就是这本书的品相：“我希望读者能够在阅读的时候，除了精神的享受外，还能获得视觉上的愉悦。”最后则是图书的细节，“比如一本书的目标读者是6-12岁的青少年读者，那就要考虑它的插图美观性与实用性，是否符合这个年龄段的阅读特点。”

在王芳看来，图书选品是考验主播基本功的一件事，既要从业专业出发，又要从读者出发，而主播只有大量阅读，有足够阅读量的积累，选品的时候才能有感觉：“熟能生巧，每一项工作都能找到诀窍。现在一本书到了我手上，看看书的内容和定位，我就能大致估算出它在我的直播间销量。”

随着全域兴趣电商的发展，王芳团队在抖音电商领域探索了更多新可能。在王芳看来，与出版业合作，看着出版业的节奏快起来，大家都朝着一个目标飞快地前进，这种成就感是很幸福的。在快节奏的同时，王芳并没有给自己太多的压力，“我始终保持一颗平常心，图书和其他品类不一样，我从不过分追求是否破纪录、销售量是多少，家长在获取知识的同时，能够找到适合的书，少走弯路，才是最重要的。”她认为，全域兴趣电商对创作者来说，既创造了更广阔的发展空间，也在内容质量上提出了更高的要求。“有了橱窗经营，收益不断增加，也能够和粉丝们建立更深的联系。很多新粉丝是从橱窗进来的，也会去看直播。同时，货架放大了内容的价值，为创作者提供了更多场景去展现优质内容。”

据王芳团队提供的数据，2022年，王芳通过抖音电商销售图书超过6000万册。“我也希望能够借助抖音电商平台，持续为推动知识普惠和推广全民阅读贡献自己的力量。”王芳说。

37岁的朱雪梅来自重庆。她的名字很普通，但她还有一个更普通、却有更多人知道的名字：篱笆。从初中起，她就叫这个网名。因为其貌不扬的她一直有个漂漂亮亮的田园梦：篱笆墙外，鲜花盛开。篱笆墙里，瓜果飘香。而她穿着美丽的裙子，穿梭在里面劳作、生活。

2005年，20岁的篱笆，从重庆永川的幸福村到来市区做茶叶销售。做了没多久，她就发现自己不适合这份工作。不喜欢，也不擅长，虽然很努力了，但还是处处不受重视。苦撑了一段时间以后，她放弃了，直接辞职，跑去了三亚。她想找一个有海的地方，试试能不能实现儿时的美梦。

当时和她一起去的还有华哥，她后来的丈夫。两人去了三亚，在大东海附近的偏远村庄租了一片荒地。那里到处都是泥巴土路，连水和电都没有。他们拿木板盖了一个简陋的房子，就准备开荒种地。她没经验，种啥吃啥。好在她对这件事有天生的兴趣，所以失败也不气馁。她看了很多园艺的书，还跑去别人的花园打工。

一番勤学苦练之后，终于慢慢上了道。小花园渐渐搞得像模像样。但夫妻俩推着三轮车去卖花，却几乎无人问津。

到海南的第四年，曙光来了。那是2008年，三亚的旅游业兴旺起来，酒店越开越多。篱笆的果园也迎来了丰收期，木瓜、芒果、香蕉、甘蔗、火龙果、菠萝蜜……应有尽有。很多高档酒店相中了她家水果的品质，找他们供应。篱笆特别开心，她每天忙到凌晨，甚至通宵，采摘、扎篮、打包，送去各个酒店。收入稳定下来，荒地终于像样了。篱笆和华哥，也已经是幸福的一家四口。

2018年，她注册了抖音号@篱笆，把自己的花园“搬进”了抖音，没想到一下子就火了。

后来，有网友反馈想吃她家的水果，于是她开启直播带货，不过数小时，自家果园的水果就一售而空。不催熟、坏了就赔，她坚持让大家吃到优质水果。自己的水果不够卖，她就收购其他果农的水果。

去年，在抖音电商“山货上头条”项目扶持下，她帮助60多果农稳定增收，带动增加了打包发货等200多个零工就业岗位。2019年儿童节，她在院子池塘里给孩子们挖了一座小岛。粉丝们争先恐后地给小岛起名：“篱笆挖的岛，就叫篱笆岛吧！”她觉得不错，后来干脆用这个名字做了自己的水果品牌。现在篱笆已收获了200多万粉丝，她想让更多的人品尝到纯正的海南味道。

三十七岁二孩妈妈裸辞到三亚种地——

朱雪梅：让一片荒地鲜花盛开



王芳(右)在直播。



廖佳欣一家。

▲廖佳欣和爷爷在直播间展示手工织物。



朱雪梅和孩子们。



朱雪梅展示采摘的新鲜水果。



牟慧的直播间。



牟慧在镜头前制作美食。

从残疾、贫困到带动乡亲增收——

廖佳欣：演绎自强之路

1999年12月底，廖佳欣两岁时，脸部和手部严重烧伤，被认定为二级伤残。父亲和母亲分别被认定为一级和三级伤残。她的家庭就此被摧毁。

他们是四川省眉山市仁寿县铧炉村人，出事时，家里办了个小厂做定制服装，廖佳欣父母管经营，当裁缝的爷爷带着几个工人做主力，一家人把日子过得有声有色，户头里存款过万。一夜之间，所有积蓄都投进了医院。父亲因救人伤得最重，面容被毁，眼睛闭不上，手指不能弯曲，却只靠挂消炎水治疗。“先保女儿和工人。”他说。

主要劳动力丧失，厂子关门，家里的境况一落千丈，全靠爷爷出门摆摊维持生计。为了给廖佳欣治疗，家里花光了积蓄。

高三那年，廖佳欣退学外出打工，端盘子、做客服、送外卖，同时兼着好几份工。因放心不下孙女，88岁的爷爷曾瞒着家人跑去成都看她，还背来满满一袋她喜欢的食物。这个瞬间被廖佳欣用抖音记录下来，感动了无数网友。

廖佳欣的爷爷让很多人想起自己的祖辈，他们一辈子辛勤感恩，永远把自己认为最好的东西留给孩子。家里出事后，爷爷不再当裁缝，但手上的功夫还没忘，时不时用丝线钩个手机袋，小挂件逗孙女开心。廖佳欣把这些都发在抖音上，不少人留言问：“怎么买？我也想要。”

正逢新冠疫情开始，廖佳欣的外卖工作暂停，收入也少了一份，她便萌生了在抖音开手工织物的想法，没想到供不应求。爷爷一个人忙不过来，廖佳欣就组织乡亲一起做。一次，一位老师一口气买了20多个发箍送给学生，他们第一次接这么大的单，爷爷高兴得睡不着觉。“手机真神奇。”他对孙女说。

很快，这笔“大单”也不算什么了。小店的生意蒸蒸日上，有时几天内就有5000多个订单，所有人不得不加班加点赶工。那时爷爷第一次主动要求拍了一个短视频，感谢大家的支持。他对孙女说：“没有这些贵人，我们家没有这样的好日子。”

做抖音电商三年来，廖佳欣的小店面销售额超百万元，不仅养活了一大家人，还为村里十几位阿姨带去了收入。如今，廖佳欣已经完成了两个最大的心愿——赚钱给爸爸治疗事故中受伤的眼睛、带爷爷外出旅游。廖佳欣被严重烧伤的右手是爷爷的心病，他一直想攒钱带孙女做手术。今年4月，一家人通过做手工攒齐了廖佳欣的手术费，但廖佳欣决定用这笔钱来翻修家里老旧的房子。至于自己的双手，她笑着说：“只是小了一点，我觉得很好用。”

她有时仍会想起自己少女时期的梦想——当一名老师。那时候她文科好，爱看书，最喜欢余华的《活着》。在这个充满苦难的故事里，主人公福贵的亲人接连去世，只剩一头老牛和他相伴。他比别人多很多死去的理由，但他仍然坚韧地活着。她曾经想象过自己站在讲台上，对她的学生说：“活着，就是希望。”

立志『把锅炒破』

牟慧：凭借『土家味儿』带动家乡发展

扎个丸子头，身穿蓝底粉花纹粗布大襟外套。一位土家族姑娘随手从蒸笼里拿出一个“粽子”。剥开绿色厚粽叶，热气一下涌出来，把直播的镜头糊住了。当地人管这叫“苞谷粑粑”，是恩施土家族当地的传统手工美食。黄色的是玉米粉掺糯米粉做成的；紫色的是紫米，还有白玉色的……一笼又一笼，足足堆叠着几百个。土家族姑娘牟慧面对直播镜头用流利的英文介绍这些特产。

走进直播间之前，牟慧也有过一段昏暗的日子。牟慧出生在湖北省恩施市白杨坪乡熊家岩村，在那里，土家族、苗族、侗族、汉族等多民族融合杂居，社会民俗文化丰富多元，当地盛产黑猪肉、土豆等农作物，人们居住的侗屋山舍依山而建，落籍有致。

2014年，21岁的牟慧拿到了汉江师范学院院毕业文凭，带着对这个世界的憧憬和好奇，她和同学们一起登上了去往武汉的火车。车辆驶过长江大桥，远处行船川流不息，桥上高铁飞驰而过，武汉有与她家乡迥然不同的繁荣景象。牟慧决定，先在这里找份工作，见世面。尽管学的是英语专业，但碍于专科文凭，牟慧最终也只在当地找到了一份农产品门店售货员的工作。

出师不利，牟慧没有气馁，她很快就从销售知识中找到了新的乐趣。颜色偏黑，肉身紧实，手指摁下去有弹性，是检验一块好腊肉的重要因素；而要分辨豆腐品质，一要看色泽微黄，二看豆腐本身无出水……逐渐地，牟慧掌握了越来越多农产品售卖知识。然而，这里快节奏的生活，高压的销售业绩，客气而有距离的社交，都让这个乡村姑娘难以适应。4个月后，牟慧决定回到那个她熟悉的山水乡村。

2018年，牟慧与同样返乡创业的青年罗安勇喜结连理。婚后，她利用业余时间帮老公打理生意、做客服。在此期间，牟慧发现，曾经的销售经历，让她做起农产品客服来得心应手，而且她对电商充满兴趣。但好景不长，长期以来信息阻隔、熟人市场机制、生产规模不成熟等问题，导致当地市场传统、保守，难以突破地域限制。

2019年冬天，农产品市场受到新冠疫情等多重因素的影响，丈夫的公司业绩一落千丈。面对不知所措的丈夫和日渐微薄的家庭收入，牟慧辞掉了教师的工作，全身心投入电商运营工作中来。居家的那段日子，牟慧有时无聊，就用抖音消遣时间。她萌生了一个想法，“我有农产品销售经验，能不能试试拍视频？”不甘惨淡经营的牟慧，第一次将目光投向了直播带货领域。

起初直播效果不佳，她不断复盘，最终找到了适合自己的直播方法论。入冬后，乡亲们都要杀年猪、熏腊肉，腊肠、腊猪蹄、烟熏五花肉等特色“腊味”会第一时间在牟慧的直播间里开售。凭借“土家味儿”十足的介绍，牟慧推荐的很多恩施土特产都取得了不错的销售成绩。

她说，自从腊肉成为直播间爆款后，已有5家腊肉工厂跟她签订了供货合同。据统计，过去两年，牟慧的直播间已经带动周边21户70人实现就业增收，并间接为上下游提供了180个就业岗位。

她不仅将苞谷粑粑、手工豆皮、恩施土豆粉等近50余种恩施农副产品引进直播间，还设置食品加工厂生产线，带动全村宝妈一起就业。如今，在抖音电商“山货上头条”项目的支持下，牟慧已收获100万粉丝，截至去年12月，“么妹木木”豆皮总销售额达500多万元。牟慧还获得了当地政府授予的“恩施助农大使”称号。

2023年春节前的“山货年货节”上，她再次卖出1万多单恩施美食，单场销售额超过50万元。

如今的牟慧，要做直播，要照顾孩子，还要负责拓展生产和商务合作……她和很多二三十岁左右的女孩一样，有对个人成长的困惑，也有对行业变数的未知，常常焦虑，偶尔不安，但始终热爱。

本版文字：王文

图片均由受访者提供