

北方蔬菜报



北方蔬菜报官方微信

全国蔬菜质量标准中心推广应用平台

2023年8月4日 星期五 农历癸卯年六月十八 第829期(总第879期) 本期16版 国内统一连续出版物号:CN 37-0123 国内邮发代号:23-319

大集直播 乡间“新吆喝”

“一波一波接踵而来，大风带着我摇摆……”7月28日上午，山东省金乡县凯盛大集上摩肩接踵，一首动感的音乐蹦了出来，超越嘈杂的吆喝声，引得人来看新鲜。

歌声来自一个玩具摊位，40多岁的摊主胡翠娟正踩着乐点，掐着话筒，对着手机激情高歌。手机直播间里，粉丝看得津津有味，时不时刷屏“鲜花”，以示支持。

看到点赞和“鲜花”，胡翠娟嗓门也抬高了几分。音乐间隙，她承诺给粉丝免费送自家种的无公害韭菜，顺便还推销了一波面前的玩具，表示“粉丝来了统统打八折”。时髦动感的舞蹈在这个农村大集上显得有些突兀，不少人拿出手机拍照、录视频。几个骑着电动车的赶集人顾不得看路，好奇地盯着蹦蹦跳跳的胡翠娟。

胡翠娟赶集卖货已有10年，在集上直播唱歌也有三四年。此前，胡翠娟在金乡县高河街道开了七八年超市。后来，随着金乡县城向东跨河发展，胡翠娟的村庄赶上拆迁，家里得了两套楼房，但超市却关了门。货没卖完，尤其是各式玩具堆积如山。于是，胡翠娟就拉着玩具到处串集。

“农历每月三、六、八是高河集，五和十是凯盛集，基本大部分时间都在赶集卖玩具。”胡翠娟说。她的玩具虽不算时髦，但放在农村大集上也算物美价廉，比较受欢迎，逢年过节每集能卖两三千元，但近几年，销售额下滑了。

“大家都跑到网上买东西，就连农

村大集上的‘销售结构’都改变了，卖菜和卖肉的成了绝对主力，卖衣服、玩具和生活用品的比较艰难。”胡翠娟说。闲来无事，胡翠娟爱刷手机，“直播带货”点醒了她。“在大集上直播唱歌，岂不是能引来一大群人？”胡翠娟有唱歌天赋，以前在“金乡大润发歌唱比赛”上拿过名次。2019年，胡翠娟买了新手机和手机支架，开启了大集直播唱歌生涯。不过真到大集上唱歌，她却放不开手脚。刚开始只放音乐不张嘴，后来只张嘴不动弹，直到两个月以后，她才成了大集上的“唱跳达人”。直播间的粉丝也突破了5000人。“很多粉丝过来买玩具，权当是支持我。”胡翠娟说，“唱歌不仅能引人来买东西，还有直播收入，最近10天直播，挣了500多块钱。”看到胡翠娟摊前围满了人，卖布的陈帅和卖衣服的李娟也添了音响，买了话筒，和胡翠娟飙起歌来。你方唱罢我登场，大集愈发热闹。

临近中午，气温攀高，绑在手机背面的水瓶开始滴水。“这里面装的是冰块，给手机降温。”胡翠娟说。她从保温箱里拿出最后一瓶冰块绑在了手机上。胡翠娟通常凌晨4点就会赶到集上，除了带着玩具和直播设备，还要带几瓶提前在冰箱冻好的冰块。

连唱三首歌之后，胡翠娟坐下歇了一会。这时，一位正在赶集的粉丝专门给胡翠娟送来了一个切好的西瓜。旁边摊位的歌声渐稀，胡翠娟迅速打开伴奏，准备接着再来一首。这



胡翠娟正在摊位前直播唱歌

位粉丝瞥了一眼挂着冰块的手机，起身要走，胡翠娟拎了两把韭菜塞在他手里。粉丝推脱不下，扭头扫了5块钱，消失在人群里。

来源：农村大众

编后

乡间年轻人，总有新创意。一曲歌声，为大集带来了风景，为自己带来了生意。

平台经济时代，乡村年轻人的舞台也在变大。胡翠娟虽然身在乡村大集，一部手机却连通了天南海北。她边卖玩具边直播唱歌，好声音只是一方面，乡村大集上的烟火气息，才是引流神器。笔者就曾见过主播替粉丝

赶大集，看好了哪个摊位的农产品，马上打包发货，似乎把乡间的热闹也发给了粉丝们。从这一点上讲，乡村大集的吆喝声，还真得好好创新，说不定会带来大生意。

过去的很长时间，农村大集的吆喝要么“大减价”，要么“10元3斤”“100元两件”，有的甚至是中间毫无停顿的“连环call”，声音多出自电子喇叭甚至大功率音箱，震得赶集的人站不住脚。有的摊主甚至为此闹纠纷，实在得不偿失。“直播唱歌”吆喝，靠才艺赢得人气，靠网络扩大生意，值得借鉴。农村天地宽，网络空间大，思维一转，狭小的市场就有了大机遇。

乡村振兴让手机变成“新农具” 数据成为“新农资”

从田间地头到千家万户，电商直播为山东省淄博农产品展销开辟了一条快车道。随着电商直播的理念普及到乡村，数字技术与传统农业相结合，土特产翻身成为“网红货”，越来越多的农民化身新农人，用新思想、新技术，开拓出农产品展销新路径，为乡村振兴注入了强大内生动力。

电商直播激发农村经济发展新活力。随着大数据、5G、互联网等信息技术的推广，打破了农户和商户之间的时空壁垒，在小小的直播间里，就可以实现与世界各地的客户交流交易，最大程度的压缩了时间成本和经济成本，成功实现了从“人找货”到“货找人”的完美蜕变。目前，电商直播已成为引领消费的新风尚，怎样主动出击，抓住机遇，抢占先机，是

许多新农人需要思考的问题。因此，进一步拓宽线上营销思维，提高市场竞争力，以电商平台为依托，与客户构建起更为紧密的长效产销关系变得尤为重要。

充分发挥农村党员干部“领头雁”作用。近年来，山东省淄博的不少党员干部主动走进直播间，宣传推介本地特色，为直播带货装上了“红色引擎”。许多优质特色农产品在政府公信力的加码下，不仅扩大了产品销路，更是辐射带动了乡村旅游业的发展。产品想要卖的好，产品质量是关键，党员干部作为产业链条上的总抓手，要以相关政策为依托，探寻本地特色优势，给有想法的农户提供专业支持，为他们提供便利，用实打实的服务为农户增收致富提供坚实保

障。

构建多层次农村直播人才矩阵，为品牌宣传奠定人才基础。想要农产品直播这把火烧的久，烧的旺，就离不开一支懂农村，爱农村，爱农民的人才队伍。出台激励政策，吸引更多的年轻人返乡助农，成为构建淄博数字乡村的迫切需要。不仅如此，积极鼓励电商企业开展业务培训，培养农民的线上思维和营销能力，让更多懂业务，会经营，能致富的新农人茁壮成长，壮大乡村本土力量。

近年来，淄博深入实施“互联网+”农产品进城工程和电子商务进农村综合示范，积极推动人工智能、大数据赋能农村实体店，线上线下渠道实现融合发展。中共淄博市委、淄博市人民政府出台《关于做好

2023年全面推进乡村振兴重点工作的实施意见》鼓励发展农产品电商直采、定制生产等模式，要求年内电商直播场次达到15万场以上，为发展农村电商直播新业态提供了政策支持。

只要架起手机，田地就是直播间，手机变成“新农具”，数据成为“新农资”，电商直播带动农业发展的同时，辐射乡村振兴的各个方面，助力农文旅融合高质量发展，使得乡村振兴的路子越走越实，越走越宽。

来源：鲁网

值班主任/马云星
责编/王凯旋
美编/李晓梅