

## “货郎书记”覃玉红： 没有卖不出的货 只有卖不出货的人

湖北日报全媒记者 陈义超 通讯员 曹丹莉 覃洁 田亚敏

“栀果果,是金果果。有人为它发狂,有人为它歌唱。”10月26日晌午,长阳土家族自治县都镇湾镇峰岩村电商基地,驻村第一书记覃玉红和往常一样开启带货直播,自编的打油诗立刻为直播间带来人气。

“我要5000株栀果苗!”“扫帚要200把。”“腊肉什么时候上货?”直播间里,下单留言络绎不绝。

“哐!”每成交一单,一旁的村党支部书记、村委会主任李少立都会喜庆地敲响铜锣。

2015年,47岁的覃玉红成为国网长阳土家族自治县供电公司驻峰岩村第一书记。

“山货卖不出,老百姓无富路”。峰岩村地处偏远大山,距县城近两小时车程,农副产品销路窄,百姓挣钱难。

2021年,眼瞅乡亲们的山货卖不出去,身为省劳模和“中国好人”的覃玉红,开始尝试网络带货,并在短视频平台注册“中国好人覃玉红”账号。

“蜂蜜葛粉黄花,辣椒豇豆苦瓜,鸡蛋腊肉羊膀,夕阳西下,买货人在哪呀?”视频里,他诙谐地模仿古诗词打广告,没想到一晚上卖出了1万多元的农产品。这一“奇招”,为峰岩村的“杂八拉”(方言,即指杂七杂八的各类物品)打开了销路。

68岁的村民吕仲超早年学过扎扫帚技术,因无销路,手艺几近荒废。一年前,覃玉红从门前路过,遇到正在扎扫帚的他,顺手拿了一把拍了条短视频。

“秋去冬来,扫帚扎得欢,黄叶纷飞,有了它,清扫一点都不难!”覃玉红在直播间即兴念出打油诗,几天就拿到了数百把扫帚的订单。如今,“峰岩扫帚”成了村里的一块招牌,吕仲超一年靠卖扫帚增收5000元以上。

从春天的茶叶、秋天的栀果苗、冬天的腊肉,到锄头耙、萝卜皮、林地鸡,乡亲们想卖出去的山货,覃玉红通过网络,总能快速找到买家,村民开玩笑称他为“货郎书记”。

“没有卖不出的货,只有卖不出货的人!”覃玉红感慨地说。

2023年,在“货郎书记”覃玉红带领下,45岁的李少立也变身主播。两人在茶园炒茶、在鸡舍喂鸡、在火房熏腊肉,主打乡村烟火气的“流动直播间”引来大量网友围观,当年卖出茶叶、腊肉等农产品成交额超170万元。

直播带货为村民打开了“山货出山”的捷径。村里趁势引进专业电商运营团队、开展全民直播培训,21位农民就地变主播。

2024年,全村通过直播、短视频等方式,售出各类山货超580万元,户均增收900元以上。近三年来,覃玉红个人累计带货超700万元。

“挖了百把斤的生姜。”“苕藤糠还有几百斤。”下午,直播结束的覃玉红走在村道上,不到10分钟就有4位村民上前推销自家的“杂八拉”。他逐一记下数量和价格,事后拍视频推销,成交后再将收入转交农户。

“过去挨家挨户找货源,现在村民主动‘上货’。”覃玉红说,通过电商带货,村民发现家里、田里、山里处处都是“宝”。“一村的货不够卖,隔壁乡镇的都来找我们帮忙哩!”



李少立(右一)和覃玉红(右二)走访农户。  
(湖北日报全媒记者 陈义超 摄)

## 军田坝的橘子火出直播间 田里直播流量最好

湖北日报全媒记者 郑岚 通讯员 袁平 谢小青

“宝子们,我现在就在橘园里。看,这就是咱们军田坝的橘子,太阳一出来,果子上色了,甜度也上来啦!”10月27日,秋意正浓。宜昌市夷陵区黄花镇军田坝村金黄满枝,党总支第二支部书记余小莉举起手机,又一次走进了橘园“直播间”。

她身旁,65岁的橘农施香远望着屏幕上不断滚动的留言说:“多亏村干部们想办法,已经卖了一万多斤咯!”

军田坝全村种植柑橘约6000亩,今年产量预计达到1000万斤,柑橘是村里近一半农户的饭碗。由于10月以来阴雨天多,丰收季被蒙上一层忧愁——雨水延误了采摘,更不利于传统渠道销售。

就在大家一筹莫展的时候,余小莉和另外三名村干部带着直播设备,走进了村民们的橘园。“直播不仅吸引了消费者,也引来了采购商。我们的柑橘品质怎么样,镜头里一看就知道。”她介绍,4场直播下来,帮村民卖了3吨柑橘,还让订单找上了门。

“看,这批订单就是咱村的‘大主播’带来的!”采购商宋庆明边张罗着柑橘装车边介绍。原来,北京的批发商看了直播,“沿着网线”找来品尝后,当即决定在村里收购120万斤柑橘。

“今年4月,我们村委会四个人组队,从零开始学直播,上个月还在宜昌‘乡村振兴推荐官·村干部直播带货’技能大赛中拿了一等奖!”余小莉笑着讲。经过摸索,大家发现在田里直播流量最好,于是他们一到中午休息时间就往橘园钻。

黄花镇地处宜昌北大门,依托区位优势,村里通过抖音账号持续推送乡村风光与农产品的短视频,并开展直播带货。

“余书记手把手地教,我试着直播做菜、展示果园,没想到真引来了不少客人!”在村干部直播的带动下,华堂山庄老板丁开慧也走到了“线上”。如今,她的账号粉丝有了7000多人。

“我们计划11月在全村组织一场直播培训,鼓励更多村民开播。”余小莉信心十足。

今年4月以来,夷陵区已有13个试点村新建专属直播账号,累计直播近300场,发布短视频300余条,带动当地农产品销售、旅游等综合效益显著提升。

## 秭归有一群“出镜村支书” 背篓爬山赶直播 乡亲就是铁杆粉



秭归县在16个村启动“百村千主播”活动,将32名村干部推向镜头。(湖北日报全媒记者 郝明曦 摄)

湖北日报全媒记者 何凡  
通讯员 郝明曦 周仕伟

一张桌子、一部手机、两盏采光灯,秭归县乔家坪村“小高书记”的直播间准时开播。

她的身后,站着十几名粉丝。桌上,是乡亲们从几里地外背来的干洋芋片、泡菜和花生米。

今年3月,秭归县启动“百村千主播”活动,在16个村展开试点,将32名村干部推向镜头。16名“出镜书记”担当助农主播,参加直播带货培训。“毕业仪式”上,书记们领到了时髦的毕业礼——直播设备。

一根网线,给村里带来了新机遇。

### 小高书记啥时开播

“这个土豆粉怎么吃?”“还有没有干柿子卖?”“黄花菜再上几单。”

小高书记给直播间里的网友讲解十几种山货,有时还会将身后的乡亲们喊出来露个脸:“长秀婶,这个土豆粉是你做的,来跟直播间的粉丝讲一讲,咋弄着吃。”

晚上9点多,乡亲们带来的山货陆续卖完,许多人还不想离开。下播后,村民们围着小高书记:“下次直播啥时候,我多准备点货。”

夜已深,山坳里的村委会大楼,灯光还亮着。小高书记和村委会直播团队盘点销售收入:“今天卖了10300元,明天一早赶紧发货!”

“小高书记”是村民们对秭归县乔家坪村党支部书记高艳云的称呼。“小高书记啥时开播”成了村民最关心的日常事务。

这个海拔800多米的半高山边界村,不适合种橙子,也缺乏主导产业。全村300多口人,年轻人大部分在外地打工。村民们想卖小菜和山货挣点钱,要坐一个多小时的班车到县城,来回车费都要40元。

乔家坪村2组60多岁的王双群,今年夏天在小高书记的直播间卖了1400元的土豆。“够两个多月的生活费了。”她掰着手指算着。

过去半年,小高书记的直播间开播31场,帮村民带货29万元。九成村民都在直播间卖出了东西,一些邻近区县的村民也背着东西来卖。

这个月,乔家坪村传来几个好消息——盼望许久的河乔路即将通车,乡亲们送货的路更通畅了;村里的烘干房开建了,梅雨季节也能卖干货了。

### “出镜”从紧张到放松

“踏板书记,今天直播卖啥子?”10月24日

下午,水田坝乡青蒿峪村党支部书记邹仲蔡骑着电动车走在山路上,村民亲切地打招呼说:“卖金果梨,福利多多,快来!”

51岁的邹仲蔡是16名“出镜书记”之一。因走村访户骑坏过7辆电动车,被乡亲们称为“踏板书记”,她干脆把直播间起名为“踏板书记”助农团。

在这之前,邹仲蔡从未接触过直播带货。“第一次对着镜头,手心攥得冒汗,半天说不出一句囫囵话。”她笑着回忆。这时,直播间里的一句话让她感觉很亲切:“这不是咱老家吗?好多年没回来看看了。”

邹仲蔡意识到,直播不仅是带货,也是向外展示家乡的一扇窗口。

邹仲蔡渐渐习惯镜头,扛着锄头挖黄土豆,给粉丝演示削土蜂蜜,直播间人气从寥寥数人到几百人同时在线,销售单量也直线上涨。

许多在外地务工的老乡发来私信,让邹仲蔡多拍一些老家视频或在直播时带一帶家里老人做的干货。“想尝尝家乡的味道,也让爹妈高兴高兴。”

乔家坪村小高书记、青蒿峪村踏板书记、龟坪河村助农宋书记……一个个“出镜书记”相继开播,相互联动,把流量带进村里,把村民们的山货卖出去。

### 卖的是山货,挣的是信任

肖祖寿,红花生米315元。向琼珍,湿盐菜28元。李经兴,干土豆片、干四季豆一共126.7元……乔家坪村村落夜话议事现场,小高书记拿着销售单据给村民们结账,多的4000多元,少的仅有几十元。

许多中老年村民不会用智能手机,高艳云将带货收入全部换成现金,在各村组的村落夜话议事环节结算,让大家一起给村集体发展出谋划策。

邹仲蔡说,直播带货几个月,每每从村民家门口过,都会被请去拉家常,距离拉近了很多。今年村里要搞跑山猪和跑山鸡养殖,村民们义务来帮忙搞基建,还有不少外出务工多年的乡亲联系她,打听回老家发展的机遇。

“村民们背着十几斤盐菜,走几公里山路,就为了换几十元钱。”龟坪河村党支部书记宋正平说,直播带货给村民带来了挣钱门路,也是对村干部的信任。

秭归县委组织部副部长郑翔介绍,截至目前,秭归16个试点村累计直播300余场次,带动销售近200万元。

## 掰苞米唠家常 像回到家门口

湖北日报全媒记者 李仁玺 通讯员 陈昕 郑婷 蒋思源

“我们群合村的红薯现挖现发,看得见的新鲜!烤着吃、蒸着吃都行!”10月22日下午,当阳市两河镇群合村红薯田间,一场助农直播正在进行,群合村党总支书记王勇刚拿起红薯,对着手机屏热情地讲解。

群合村主打蔬菜种植,种植面积达1500亩,年产量超过8000斤,种植蔬菜村民553户,出产的红薯、玉米等农产品品类丰富。连日来,村里300亩红薯迎来集中采收期,趁着天气放晴,王勇刚便将直播间搬到田间,既引来流量,又拓展了农产品销售路。

就在去年,王勇刚还是对直播一窍不通的“小白”,当看到线上销售能为村民拓宽销路,他下定决心:“不会就学!”

今年2月,当阳在全市精选10个产业基础好、干部热情高的村作为试点,培养20名出镜人为家乡代言。

王勇刚赶紧报了名,群合村成为当阳市第一批试点,开通了抖音账号。

组织直播带货技能培训,宣传推介抖音账号,联合“当阳甄选”专业团队到村落实“陪跑”……一系列干货学习下来,王勇刚有了出镜信心。

5月30日,首场直播开始,直播间卖出农产品100余单,销售额达6000余元。“头回开播,手心全是汗,词儿忘得一干二净!”王勇刚笑着说话。

从选品、拍摄到引流,群合村直播团队在实战中快速成长。截至目前,60余场直播已成功售出玉米、土豆、辣椒、土鸡蛋、红薯等农产品,销售额突破5万元,销量达1900余单。

“我对咱们群合的农产品非常熟悉。”王勇刚说,“只有自己真正了解,在直播时回答网友问题才能脱口而出。”

直播时,他信手拈来的顺口溜和充满特色的当阳口音,吸引更多人走进直播间。外乡游子陈小小几乎日日“蹲守”村抖音号,“看书记掰苞米、唠家常,像回到了家门口!”

更令人振奋的是,小小手机屏还引来了“大客户”——一家本地龙头企业被产品品质打动,当场签下500亩甜糯玉米的长期订单,每斤收购价高出市场价两毛多。

现在,王勇刚的全平台粉丝已有7000多人。他正积极学习网络热梗和当阳本地故事,希望能跟上年轻人的节奏,在外打拼的年轻人既尝到“家乡味”,也记住“家乡情”。

5个多月下来,王勇刚从镜头前羞涩的“带货小白”化身为网络热梗张口就来的“卖货达人”,直播间最高在线超过9000人。如今,群合村直播间依旧热闹,在王勇刚的带领下,这些充满烟火气的直播,让群合村的农产品已卖到全国各地。

“以前得自己找买家,现在走几步到直播间,现场就能结账,方便得很。”将自家土豆拿来发货的村民郑应好深有感触。

正在直播的红薯采收后,村里的西蓝花、菜薹等特色蔬菜也将陆续进入收获期。王勇刚说,在直播带货中,他正计划提高农产品附加值,要融合当阳本土文化,帮村里闯出一条富民强村的新路子。



当阳群合村的助农直播摆到田间地头。(受访者供图)

## 从前赶庙会 现在赶直播 300个视频账号活跃远安田间地头

湖北日报全媒记者 刘路 通讯员 王倩 孟凡云

“皮薄肉嫩、酸甜多汁,都是今早刚从果园摘的,现摘现发。”10月26日上午,远安县洋坪镇马渡河村的柑橘园里,“橘乡马渡河”直播间准时开播。镜头前,马渡河村党支部书记曾群芳熟练地剥开柑橘展示果肉,热情地与网友互动,2个小时便卖出了70余单。

米、菌、茶、果四大品类是远安的主导农产品。近年来,远安县组建“村播联盟”,开启常态化助农直播。

今年,以马渡河村为代表的宜昌河流域共种植柑橘1.2万余亩,预计产量超5000万斤。受连续阴雨天气影响,各村柑橘出现了不同程度的滞销。

为拓宽销路,当地引进了专业的柑橘分级筛选设备和真空保鲜包装技术,并借助“村播联盟”直播销售“宽口蜜桔”。

直播当天,除了曾群芳,来自周边乡镇6个村的村书记和县里10余名电商直播达人,也纷纷加入了“代言”。在他们的共同推介下,鄂西山区的酸甜好滋味,通过指尖走出大山。

看着手机里不断涌人的订单,马渡河村果农黄瑞雪激动不已:“以前咱们的柑橘再好,也只能坐等收购商上门,价格不高,遇到行情不好还会滞销。”今年,“村播联盟”帮忙打开了线上销路,果园已销售柑橘近2万斤,销售额达8万余元。

在旧县镇鹿苑村,“村播联盟”吸引了不少种养大户、个体农户前来“展销”产品。“以前‘赶庙会’,现在‘赶直播’。”鹿苑村村民付邦全说,家里养的乌鸡和土鸡蛋基本不愁销路,“预计今年增收2000元”。

鹿苑村党支部书记付伟伟举着手机介绍:“我的抖音视频点赞量已经超过了18.2万,‘村播联盟’让各村资源打通,大家抱团一起干,越干越红火。”

在远安各地火热的直播间里,乡村好物搭上“流量快车”,腊肉、蚕丝被,自家晒的干菜、豆丝,统统可以“上链接”。

目前,远安已培育出14名“直播村干部”和342名本地短视频创作者。“村播”们活跃在田间地头、房前屋后,用镜头记录乡村四季变迁,借网络推介农特产品,成为了助农增收的新力量。

远安县委组织部副部长张文介绍,今年以来,全县7个乡镇的“村播联盟”累计开展助农直播200余场,销售额达170余万元。