



“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

“梔果果，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株梔果苗！”“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。

“呸！”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，鸡蛋腊肉羊腩，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、秋天的梔果苗、冬天的腊肉，到锄头把、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。村里顺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！”



扫码看视频



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！”

军田坝村全村种植柑橘约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月以来雨水多，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”找来样品尝后，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！”余小莉笑着说。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住橘园边。

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。（湖北日报通讯员 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。”

今年3月，乡亲们带来的山货陆陆续续卖完，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，明天一早起赶紧发货！”

“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。“够两个月的生活费了。”她掰着手指数着。

过去年，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，半天说不出一句囫圄话。”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，也是向外界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，给粉丝演示割土蜂蜜，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带家里老人做的干货。“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，每每从村民屋场门口过，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 郑好 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。

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。外乡游子陈小凡几乎日日“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，让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搬到田间地头。（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宽口河流域共种植柑橘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。

看着手机里不断涌入的订单，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，“预计今年能增收2000元”。

鹿苑村党支部书记付炜炜举着手机介绍：“我的抖音视频点赞量已经超过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，借网络推介农家特产，成为了助农增收的新生力量。

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。