

我同主播齐出镜 “襄味”满满带年货

直播汉江边的新房后 看房客纷纷预约

湖北日报全媒体记者 周开蕾 赵怡然
实习生 方术璇

“过新年，住新家，欢迎各位老乡回家过年！”补光灯亮起，主播曹瑞雪一秒进入状态，旁边的湖北日报全媒体记者受到感染，也开始热情地与网友打起招呼。

2月5日，位于襄阳市樊城区的联投滨江商务区样板间内，记者走进直播间，推介襄阳“硬核年货”——汉江边的新房子。

联投滨江商务区坐落于汉江畔，毗邻月亮湾湿地公园。三年前这里还是一片旧厂房，如今已建成集商业、文化、休闲、居住于一体的城市新地标。2025年，联投滨江商务区在全国项目评选中脱颖而出，获得中指研究院颁发的“2025人居梦想好房子”荣誉。

“拉开窗帘就能看到一线江景。”曹瑞雪一边说，一边将手机缓缓移动，镜头扫过高大的落地窗，宽阔的汉江，远处的襄阳古城和岷山风光尽收眼底，直播间内也跟着热闹起来。

3年前，曹瑞雪从武汉回到家乡襄阳，担任置业顾问。2024年底，出于对网络直播的兴趣，她开始尝试直播卖房。从最初的直播间只有寥寥几个人，到稳定每场直播都能收集到几十条预约信息，曹瑞雪用两个多月的时间，摸索出其中的门道——足够专业、真诚沟通。

“交通方便吗？”“学区是哪里？”“春节有优惠吗？”……各种问题不停滚动，曹瑞雪逐条解答，说得头头是道。

“很多人通过直播已经做了大量功课，到访一次就能签合同。”曹瑞雪告诉记者，她的直播间里，有不少在外地工作的襄阳人，他们通过直播了解项目情况，远程完成初步筛选。

如今，直播卖房已经成为襄阳房地产市场的标配，打开短视频平台，搜索“襄阳房产直播”，弹出的页面中，各个楼盘的主播们，都在全力推荐房源、户型。

直播卖房的兴起，折射出襄阳楼市的深刻变化：一部手机、一场直播，正在重塑传统房产销售模式，也让“家”的模样，通过一方屏幕，清晰呈现在每个寻找归宿的人眼前。

“又有客户留下了联系方式，晚点一一邀约看房。”两个小时的直播结束，曹瑞雪收拾好设备，脚步急促地赶回办公室，除了整理客户信息之外，她还要写一个视频文案，拍摄剪辑后发布在短视频平台。

“让更多人看到我们襄阳汉江边的新房子！”曹瑞雪说。

“襄阳白菜” 助襄阳牛肉面卖全球

湖北日报全媒体记者 张慧华
通讯员 张沛

“襄阳牛肉面麻辣鲜香，共有牛肉、牛杂、豆腐和海带四种口味，下方小黄车有各类搭配组合……”2月5日，湖北日报全媒体记者走进网红博主“襄阳白菜”的直播间，客串主播，与网友一起热闹打年货。

“白菜，咱们直播间里有哪些襄阳美食推荐？”

“那可不少！襄阳牛肉面、黄酒、卧龙锅巴、大头菜……”提到家乡特产，主播“襄阳白菜”如数家珍。其中，最受欢迎的是39.9元的套餐——内含2袋牛肉面、1袋牛杂面、1袋豆腐面与1袋海带面，已累计售出10.5万单。

“襄阳白菜”本名李学文，全网粉丝已超50万。2014年，他尝试淘宝电商，并注册成立襄阳白菜网络科技有限公司。2019年入驻抖音，取名“襄阳白菜”，起初拍摄搞笑段子与湖北风光，积累人气。2020年5月，他转型为带货主播，推广襄阳牛肉面、黄酒等本土特产。

李学文坦言，创业初期直播流量起伏不定，曾因压力大导致脱发，也曾因库存积压而彻夜难眠。“不过，一条爆款视频有时能带货20多万元，让人在焦虑中又看到希望。”借助网络，他将襄阳牛肉面卖向全国，甚至远销美国、韩国、新加坡等国际市场，让漂泊在外的游子也能品尝到地道的家乡美味。

2023年9月，李学文在樊城区人民路与舜月路交会处开设首家线下特产店。2024年7月至11月，他连续100天免费为老年人、残疾人和环卫工人提供襄阳牛肉面，每日送出500多份。闲暇时，他还时常走访乡村，为留守老人送去爱心物资。

如今，李学文已拥有一家公司、两家特产店和一家牛肉面馆，2025年实现营收400万元。去年12月，他再次尝试转型，投身短剧并担任男一号。“下一步，我计划自己投资拍摄一部融入襄阳文化的穿越短剧，让更多人通过故事了解襄阳、爱上襄阳。”

农历新年将至，31岁的李学文对未来充满信心。

马年新春即将来临，您的年货置办好了吗？直播间里又为买家们准备了哪些新鲜货？

“直播间的朋友们，过年打年货，就选东风纳米01。”

“让更多人看到我们襄阳汉江边的新房子！”

“吃饱喝足来滑雪，这个春节来点不一样的

年货！”

连日来，湖北日报全媒体记者走进襄阳主播们的直播间，与他们一起为襄阳带年货，感受那些火热的新消费场景，触摸这些硬核又“真襄”的襄阳特产新品。

“郎务您(劳烦您了)，点个赞！”



湖北日报全媒体记者(左)与主播曹瑞雪一起在直播间，向网友推介襄阳好房子。(湖北日报全媒体记者 赵怡然 摄)



湖北日报全媒体记者(右)和网红“襄阳白菜”一起直播打年货。(湖北日报实习生 高子涵 摄)



湖北日报全媒体记者走进横冲国际滑雪场，与主播(右)一起销售滑雪门票。(湖北日报全媒体记者 赵怡然 摄)



在东风汽车商城襄阳红牡丹店，主播(右)带网友“云看车”。(湖北日报全媒体记者 赵怡然 摄)



“辣椒书记”安坤(右)带着湖北日报全媒体记者推介特产。(湖北日报全媒体记者 赵怡然 摄)

主播带着网友“云看车” 买车就买襄阳造

湖北日报全媒体记者 汪璐 赵怡然

“直播间的朋友们，过年打年货，就选东风纳米01。”2月6日，在东风汽车商城襄阳红牡丹店，主播郭梦月带网友“云看车”，把襄阳造纳米01的时尚范儿和科技感，讲得明明白白。

“新款有什么特点？”“多少钱一辆？”“店里有没有试驾？”评论区不断有人抛出各种问题，随着郭梦月的介绍，直播间开始播放充满科技感的东风奕派汽车科技公司襄阳工厂总装车间的画面，机械臂在空中灵活地挥舞着，仿佛是一群训练有素的舞者，精准地完成每一个操作动作。一辆辆纳米01在高度智能化的流水线上逐渐组装成型，然后缓缓下线。

“最近全新上市的2026款纳米01亮点十足，迎来了280余项进化升级，真正做到了更好看、更好玩、更好开。”根据画面变化，郭梦月介绍，新车集成了“空间大师、美学博主、智控达人、节能新星、守护骑士”五大核心优势，就像一个全能选手，满足消费者的各种需求。尤其是全新车色精灵绿，采用了“变色龙”车漆工艺，结合变色玻璃珠光材料，在不同的光线条件下，呈现出细腻通透、温润如玉的漆面质感，宛如一颗璀璨的宝石。

“驾乘体验感如何？”“空间大不大？”郭梦月将镜头转向车内，“我自己开的就是这款车，上班出行，和朋友郊游，都十分适合。”

产品硬实力要转化为市场热效应，离不开营销渠道的创新。

在襄阳红牡丹店，传统坐等客户上门的模式已被重塑。每日定时开播、多账号矩阵运营成为常态。“直播和短视频现在是拓展客户的主阵地。”郭梦月的工作远不止镜头前的讲解和短视频拍摄制作。每场直播后，团队都会复盘数据、分析趋势：“我们发现，网友不仅关心价格，对智能配置、安全细节和漆面工艺这类体现品质的小亮点同样追问不断。”

据此，该店运营的新媒体账号有了清晰分工：有的侧重解读行业动态与购车政策，有的专注深度种草，用通俗易懂把技术亮点掰开揉碎。这种个性化、场景化的内容，让消费者即使隔着屏幕，也能直观感知产品的魅力与价值。据统计，该店每月从线上获取有效线索千条，其中约15%能转化为到店体验，营销效率显著提升。

“辣椒书记”一场直播 带货30万元

湖北日报全媒体记者 褚楠 通讯员 阮班明

“家人们，这场年货节不玩虚的，主打就是咱村‘熊岗红’地道辣椒酱！”2月7日，全国农村电商“领跑县”谷城的乡村直播间年味正浓，该县五山镇熊家岗村正举办网上年货节，村党支部书记安坤手持两瓶红亮诱人的辣椒酱，热情为家乡特产代言。

网书记的直播间有啥不一样？湖北日报全媒体记者走进熊家岗村百姓电商直播基地，跟着安坤一同体验卖年货的热闹。

安坤熟练拿起一瓶辣椒酱对准镜头：“这辣椒不打农药、不催熟，再搭配本地新鲜大蒜、生姜，用老法子慢火熬制而成，吃着绝对放心！”说着，他把辣椒酱抹在刚出炉的火烧馍上，递到记者手里。

记者变身吃播嘉宾，一大口咬下去，热辣鲜香直抵舌尖，忍不住连连点头：“真香！”

这一幕让直播间热闹起来，留言瞬间刷屏：“看着就流口水，果断下单”“回购好几次了，味道正宗”……这是安坤的第289场直播，短短半个小时，数十瓶辣椒酱销售一空。

安坤是一名80后退役军人，他把手机变成新农具、直播变成新农活，硬是让村里的小辣椒长成了大产业，被村民称为“辣椒书记”。“做直播，就是想让家乡特产被更多人知道，让乡亲们的好东西能卖个好价钱！”谈及直播的初衷，安坤的想法很实在。

2018年，他接任村支书时，熊家岗村集体负债300多万元，年轻人纷纷外出务工，留守老人守着优质特产却愁销路。多方调研后，他敲定以朝天椒种植作为致富突破口。

2022年7月，一场暴雨导致百亩辣椒倒伏，8万多斤鲜椒眼看要烂在地里。传统销路走不通，安坤急得睡不着，干脆第一次坐到手机镜头前尝试直播带货。

“当时啥也不懂，就是硬着头皮吆喝，没想到平台给了推流，几天就卖光了！”这次经历，让他尝到了电商的甜头。

此后，安坤带着村干部从零学起，练口才、学剪辑、做包装，把闲置厂房改造成标准直播间，注册“醉美熊岗”账号。刚起步时，常有一两个小时在线人数不足10人的情况。他带着网友看辣椒种植过程，最长一次直播7个小时，慢慢积累起3万粉丝。

如今的熊家岗村，现代化冷库、辣椒烘干厂、净菜加工厂等一应俱全。村里联动周边县市30多个村，发展朝天椒种植2000亩，近5000名农户从中受益，村集体年收入超50万元。

“拌面条、就馒头、炒青菜，放一勺鲜辣开胃！不好吃你找我！”直播镜头前，安坤依旧吆喝得卖力。这场网上年货节，带货销售收入超过30万元。

网上售票让荆山之巅滑雪场名声在外

湖北日报全媒体记者 周开蕾 赵怡然

“大口吃肉过新年，吃饱喝足来滑雪。

这个春节来点不一样的年货，欢迎各位老乡，到横冲滑雪场感受速度与激情。”2月6日，湖北日报全媒体记者走进横冲国际滑雪场抖音直播间，与主播一起“云端售票”。

横冲国际滑雪场位于襄阳市保康县，地处海拔1800米的荆山之巅。近年来，随着冰雪运动持续升温，横冲国际滑雪场凭借优美的高山雪景和绝佳的滑雪体验，越来越受到游客青睐。去年春节期间，滑雪场单日接待量突破3000人，亲朋好友相聚滑雪成过年新潮流。

“家人们，我们有三条雪道，新手老手、大人小孩都能玩得开心。过年想来点新鲜

体验的，千万别错过咱们的专属套餐！”山风凛冽，主播代佳宜身着喜庆的汉服，面向镜头，热情洋溢。

一番介绍之后，直播间也渐渐热闹起来。“武汉过去多久？”“小朋友能玩吗？”“雪场有吃饭的地方吗？”……提问不断刷屏，代佳宜一一回复，语速很快，但条理清晰。

2025年12月28日，横冲国际滑雪场本轮滑雪季正式开板，并首次尝试直播售票。代佳宜是首批主播之一，为了保证直播效果，她提前做足功课，对滑雪场基本情况和优惠套餐了如指掌。

说话间，后台售票数字开始跳动，开播不到半小时，已有30多人下单。其中，一款原价268元、在直播间仅售127元，且包含雪具、雪鞋、雪杖等全套装备的单人双板滑

雪票最受欢迎。

“过去依靠旅行社和线下散客，如今直播间成为客流主要来源。”横冲国际滑雪场副总经理胡慧雨介绍，自从引入直播带货模式，雪场的营销格局也发生转变，近30天线上成交5000多单，最高峰时日销售额突破10万元。

直播不仅拓宽了售票渠道，也让很多外地游客通过直播画面，知道了横冲国际滑雪场。在直播间内，记者看到不少来自河南、湖南等地的网友询问滑雪场位置、居住条件。

胡慧雨介绍，为了给省内外游客提供更好的体验，本轮滑雪季横冲国际滑雪场升级了雪道，更新了滑雪器材，引进了专业教练队伍，同时还设有雪地坦克、雪地摩托车、儿童乐园等多元娱乐设施，满足全年龄段游客的需求。