

凡人微光

新区发展我在其中 新区未来有我参与

□文/图 本报记者 梁玉鹏

自2023年4月开始尝试直播带货以来,西海岸新区大村镇院前村网格党支部书记王本顺的直播间里,木耳和其他大村特色农产品交易额已经突破180万元。从地头到“云上”,从乡间到直播间,作为一名村支书,王本顺的“触网”之路既是一种实践,更是一种示范。他用实际行动带领村民闯出增收新路径,以农村电商发展为乡村振兴注入澎湃动力。



▲王本顺在直播间推介本地农特产品黑木耳。

王本顺从零开始学习直播带货,让黑木耳等“土特产”搭上电商“快车”

“木耳书记”的共富梦

>>为木耳找销路<<
走上直播带货之路

“今天采收,经过十几天的自然晾晒,我们村的优质木耳就可以包装出售了。”近日,记者见到王本顺的时候,他正在村里的黑木耳种植基地忙着采收黑木耳,据他介绍,今年村里种植了150余亩黑木耳,成品产量十万多斤。“通过直播带货打开销路后,去年仅用了两个月时间就把全镇黑木耳余量销售一空,今年这批木耳也不愁卖。”谈起直播带货带来的销售变化,王本顺脸上乐开了花。

作为全国一村一品示范镇、全国食用菌特色小镇示范单位、山东省珍稀食用菌第一镇,近年来,大村镇因地制宜、持续壮大食用菌产业,使“大村食用菌”成为西海岸新区特色产业新名片,而黑木耳,正是院前村网格的主打农产品。

“我们村有多年的黑木耳种植经验,从菌种选择到后期管理培养都特别用心,产品品质经得起消费者的考验,回头客很多。”王本顺告诉记者,自2018年担任党支部书记以来,面对黑木耳在传统线下市场销路不畅的情况,王本顺看在眼里、急在心里,“虽然我们的黑木耳品质非常好,但是‘酒香也怕巷子深’,常年固定的销售模式非常受局限,一旦市场饱和,我们的产品就会出现滞销。”

如何突破销售渠道界限,打开新的销售局面,成为王本顺心里放不下的事。“我平时看手机短视频,发现网络直播带货异常火爆,入门门槛也比较低,就想试试把我们的木耳产品放到网络平台售卖。”说干就干,王本顺立即注册了直播账号,将直播间命名为“青岛木耳书记”,开始了直播带



▲王本顺查看黑木耳长势。

货之路。

>>访主播学经验<<
将农产品卖向全国

从想到干,迈出了一大步,但是想要干好并不容易。“我是地地道道的农村人,让我多出力没问题,但是让我把话讲好、把产品介绍好,对我来说是一个很大的挑战。”王本顺告诉记者,为了克服表达上的缺点,他一有空就在网上看别人直播带货,学习知名主播带货时的讲解技巧。

“等我觉得自己练习得差不多了,就开始尝试直播。但是首次直播就拉胯了,在直播间里不知道说什么,本来准备好的词也不知道该怎么说下去,在后台想把我们的产品加到‘小黄车’上,却发现加不上,被系统告知没有售卖权限,第一次直播就这样草草结束了。”说起自己的第一次直播,王本顺有些不好意思,“直播不像是之前发一

些短视频,说得不好可以重来,也可以进行后期剪辑,那种什么话都说不出来的感觉真的很难受。”

“谁也不是一开始就是网络大主播,不懂咱们可以学嘛。”王本顺身上有股不服输的劲儿,他并没有因为初次直播的窘况而放弃,反而激起了好胜心。为了学习直播带货技巧,王本顺开始全国各地跑,只要看到“三农”领域相关的带货主播,就找机会登门拜访,学习带货经验。

后来,在烟台一家网络直播运营机构的帮助下,王本顺的直播带货走上了正轨。“在专业机构的帮助下,我们找到本地一家大企业,依托他们的资质,成功将我们的产品挂上了平台售卖的‘小黄车’,实现了走向全国的第一步。”王本顺介绍,多年在外学习,让他结识了很多全国各地“三农”领域的直播达人,大家在一起沟通直播技巧,还结合各自实际优势,进行线上互动,实现资源互通互补,进一步助力农特产品销售。

>>筹建直播基地<<
共富道路越走越宽

“我们的面粉都是选用优质的小麦,传统工艺加工,不添加任何防腐剂。”在最近的直播中,因为黑木耳缺货,王本顺选择村里生产的优质石磨面粉进行带货。王本顺告诉记者,除了黑木耳之外,村里的玉米、地瓜等特色农产品同样品质优良。在通过直播带货打开销路后,王本顺想将产品类别扩大,将更多本地优质农特产品推向全国。“现在有很多周边乡镇的农产品种植户联系我,想通过我来推广他们的农产品。”王本顺说,“对于这些产品会严格进行质量把控,保证推广出去的是咱们新区的优质农特产品,让更多人通过这些产品了解咱们新区。”

自开播以来,王本顺的抖音直播间粉丝已突破17000人、微信视频号粉丝突破2000人,黑木耳和其他大村特色农产品交易额突破180万元。凭借着“小小的屏幕”打开了庞大的市场,王本顺以直播带货的方式成功拉近乡村农特产品与消费者之间的距离,带领村民找到增收致富新路径,让农村经济焕发新活力。

为了进一步聚拢直播带货人气,带动身边更多人通过直播带货的方式销售农特产品,在大村镇党委政府的支持下,目前,王本顺正在筹建大村镇电商直播基地,免费为对直播带货感兴趣的主播提供直播场地,培训带货技巧。“希望能通过搭建起这个平台,聚拢起更多直播带货达人,通过他们让更多新区‘土特产’走出去,持续擦亮优质农特产品招牌。”王本顺说,他希望通过自己的探索,让村民种出的优质产品得到更多消费者的认可,让共同富裕的道路越走越宽。