

# 抖音网红变身淘宝村播 他替家乡农民吆喝农产品

## 第一次直播3小时,帮农户卖了9000多斤橘子



### 你的直播故事 欢迎来说



扫二维码,说说你的直播故事。

3月3日,甘肃庆阳市副市长董涛走进了淘宝直播间,化身主播的他,向全国消费者推介庆阳苹果,这家店铺在一小时里就卖出苹果两万斤。在刚刚过去的2月,来淘宝直播带货农产品的县市长有20多位。

疫情的到来,让直播成为了不少人的“新职业”。从2月20日我们推出《嗨,我是新主播》栏目以来,直播卖房的小姐姐、线上授课的健身教练、直播做饭的星级大厨等,成为新的关注对象。

来自淘宝直播的数据显示,2月份,淘宝直播新开播商家环比增幅719%,在淘宝直播上“云生活”的用户增幅153%,100种线下职业,在淘宝直播上开启“云开工”。

我们的报道,也引起了不小的关注。人人直播的时代真的要来了吗?如果你也计划着成为一名新主播,或正在蠢蠢欲动,你不妨扫一扫右上角二维码文后留言,说出你的故事。

朱银玲



本报记者 朱银玲

“如果你改变不了别人,至少让自己永远善良,永远友好。”这是大飞留在抖音页面上的一句介绍。

“这个世界上,有很多很多人,用比你想象中更艰难的方式生活着,如果可以,伸出手帮他们一把。”大飞说,这是他从抖音网红转向淘宝村播的初衷。

看着农户们橘子卖不出去,衢州市政府组织了淘宝直播助农活动,大飞毫不犹豫就报了名。自此,1981年出生的他,从拥有23.7万粉丝的抖音网红,

变成了每天坚持三小时在线、替农户吆喝橘子的村淘主播。

2月17日,大飞第一次直播,场景是一位农户的家。透过屏幕,镜头前的网友可以看到,大飞身后堆成小山的橘子。大飞说,那堆橘子足足两万多斤,都是受疫情影响卖不出去的。

衢州柯城区,以椪柑闻名,也就是橘子。对于种植的农户来说,每年橘子收成后,就等着外面的老板来收购。行情好的时候,一斤能卖到一块多,差的时候只有几毛钱一斤。

“今年受疫情影响,外地老板进不来,我们出不去,村里绝大部分的橘子都卖不出去。”那天,大飞的第一场淘宝直播,有11000多人在线观看,三小时后,成交908箱,按一箱10斤计算,帮助农户销售了9000多斤橘子。

“农户们很高兴,不停地说着谢谢,蛮感动的。”直播结束后,大飞很兴奋,那种心情,似乎是欣赏自己做了一件了不起的事。粉丝也给他点赞:“买了一单,助农的朋友你们棒棒哒”、“我要五十件”、“衢州人点个赞”……

其实,由于是第一次尝试直播,大飞没啥经验,也有点害羞,整场直播基本靠吼去掩饰尴尬和紧张。吼了三小时后,他的嗓子就哑了,休息了三天才又恢复直播。

大飞的学历并不高,但即便这样,

他还是会努力去抓住一切机会。

去年,喜欢刷抖音的他,也尝试着随手拍了一个拔生姜的视频上传,没想到获得了40万点击,4万点赞,“评论区内有人问我生姜怎么卖,还有人问我怎么收购,有多少量?那之后,就萌生了拍短视频的想法。”

去年十月,一次偶然的的机会,大飞看到柯城区政府组织了淘宝村播培训班,他就报了名。封闭式学习了一周,让大飞感慨,自己又学了不少东西。

“接下去,我会继续做直播。一方面是淘宝直播转化率高,希望能赚点生活费;另一方面,也想帮乡里乡亲们把好的农产品卖出去。”大飞说,这次疫情期间的直播,让他感触良多,有对老人,在他心里留下了深刻的印象。

“这对老人每年靠政府补贴,再卖点自家种的蔬菜、橘子维持生计。对于他们来说,几千斤橘子,可能就是大半年的生活费。尽管他们的橘子个头不大,产量也不是很高,但是我们还是全都收来了,小的自己吃,大的通过直播卖掉,两位老人高兴极了。看着他们高兴,我就觉得这样做值!”

所以,尽管没有大主播们那么好的口才,也没有专业的拍摄设备和团队,大飞还是试图用最真实的自己,去得到粉丝的认可,“货真价实最重要嘛,对吧。”电话那头,他憨憨地笑着。

# 95后小伙直播教唱歌,“第一桶金”700元



直播的前一晚,沈敏杰在他创办的型音音乐工作室里,待到凌晨三点。

手边的肯德基已经凉透,落地窗外的高架上来往车辆寥寥。他坐一会儿,又站起来,在办公室里来回走。

“有点紧张,又有点兴奋。”这个晚上,他反复修改着备课提纲,调试三脚架,研究别人的直播,然后想象着第二天画面里的自己……从事声乐培训以来,第一次面对镜头上课,且全程都需要“自言自语”,自认为“脸皮蛮厚”的沈敏杰,有点怯场了。

但他清楚,这是个机会,不能随意,

更不能错过。

本来,这个时候,他们新成立的音乐工作室已经迎来第一拨学生了。然而,疫情的到来,让学校、校外培训班都无法正常开学,对于沈敏杰这个创业新人来说,如何顶着成本压力,让培训班尽快运作起来,是迫切需要解决的问题。

直播,或许是个不错的选择。

“很多人觉得自己唱歌气息不够,其实是气息的输出方式不对。”第一次直播,沈敏杰教网友练气息。

他说:“很多人觉得唱歌的气息跟平时我们讲话、呼吸的气息有所不同,于是唱歌的时候就很不自然,很做作。其实不然,唱歌就是沟通,只不过用唱的方式表达出来,用这样的思维去练习唱歌,再通过一些简单的气息训练,就会有很快的提升。”

教完方法,沈敏杰还会唱着演示两个版本,形象地告诉大家,正确的气息,会让歌声听起来更美。

“唱得真好!”“好专业啊!”“感觉自己瞬间开窍了。”一小时内,沈敏杰的直播间里涌进300多人,单是粉丝送的礼物,音浪(抖音平台使用的一种虚拟币)值就达到了7000多,折算成人民币的话,大约是700多元。

“不去说一套套的专业术语,用最简单易懂的语言,大家就能更好地理解

和接受。”这是沈敏杰的教学理念,“我觉得唱歌是件快乐的事,不是一板一眼的理论学习。”

沈敏杰是杭州人,1995年出生的他,是朋友们眼中的“中国好声音”。初中时,他发现自己很能唱,没有地方学,就自己跟着视频学,一个人可以看很久。

上了高中,他就已经定好目标——艺考,学音乐。交不起培训班的钱?高二的他开始打工,攒钱买琴。

“为了搞音乐,一路走得挺不容易。”有时候,沈敏杰也会感慨,但为了实现音乐梦,他觉得自己的付出总是值得的。

如今,爱唱歌的人越来越多,声乐培训机构应运而生。“很多年前,来学唱歌的,大多是一些企业老板,为了应酬提升一下唱歌的水平。后来,综艺节目火热,想学习唱歌技能的人多了起来。”所以,沈敏杰和合作伙伴们,办了音乐工作室。

接下去怎么办?“既然工作室暂时开不了门,就先在直播中积累口碑吧,试试这样的模式走不走得通。通过直播平台学唱歌,可以自己练,也可以在屏幕上跟老师互动。”沈敏杰依然充满希望。

本报记者 朱银玲