

这里是直播训练营,也是梦想加工场
钱报记者探访全省首个“村播学院”——

七十多岁老村民 直播卖掉了一万多斤椪柑

本报记者 史春波/文 李震宇/摄

昨天下午,衢州市柯城区万田乡,看到毛明祥的时候,他坐在直播间里,面前堆着面条。

虽然做了十多年的电商,但做主播,他还是新手。对着手机,他吆喝着卖,听起来略有些生涩。

在楼梯口,一个个主播达人的照片挂着,他们像明星般的自信和微笑,激励着每一个来这里的农民。这里有一个村播学院,是直播训练营,也是梦

想的加工场。衢州农民纷纷放下农具,拿起手机,开始他们的直播之旅。

这是新时代的浙江农民。互联网的梦想,稻谷一样闪耀着金色光芒。希望和财富,正在向他们招手。



农民主播忙着带货



直播卖货,让农民们看到了更多希望



每个人都想成为全村的希望

5月23日上午9点,乡村振兴村播学院正式开学。这是浙江首个村播学院,它落户在衢州市柯城区万田乡。

走进里面,“我们是全村的希望”这样的标语可以被醒目地看到,这更像是一种激励。

在一楼的大厅,卖菜的、卖鸡的、卖多肉的、卖面条的农民照片挂在墙上,乡村里熟悉的面孔,此刻像明星一样。他们的故事,也告诉每一个来这里的人,你也可以成为他们——通过网上直播,做一名出色的主播。

来这里学做主播的大多是村民。

“我见过他们直播卖菜的样子:在手机前吆喝,分分钟就能卖完。”姜家乡村民余云姣说,她卖了几十年的菜,眼看着周边村民通过村播带货,走上了致富高速公路。这名农妇报了名,成为首批50名农民主播学员之一。

“村播学院”实行的是零门槛、零学费。课程包括短视频训练营、农创IP培训课程和淘宝直播训练营,具体比如会请一些网红来上课等等。

“真是意想不到,平时无聊才刷的抖音,居然有那么多玄机。”万田乡的学员叶剑这样告诉钱报记者。这次学习,让他对山里农特产品的销售萌发了许多想法,他希望能利用直播带货打开农特产品新市场。

47岁的农民陈家胜已经开始做主播,他并不觉得自己年纪大,“最大的学员有六七十岁呢。”陈家胜是做面条的。以前对直播,最多就是看一眼,他不会买,更没想过会去卖。经过学院里培训,他上岗了。“第一次很紧张,还好,有老师在边上给我圆场。”

万田乡的乡村综合体里,直播学院的六个直播间,“桃花岛”,“灵鹫宫”,“烂柯山”,充满了地域色彩。每天,村民们用自己的麦克风卖货。他们都希望成为“全村的希望”。

事实,让村民相信“这是真的”

为什么有这么多村民来学直播,他们的观念是怎么改变的?对着手机屏幕说一说,就能卖货赚钱?在农村人看来,曾经是天方夜谭。

一句话:不相信。

一开始,衢州的村民也一样的不信。“他们会说,你们是骗子”,毛明祥有很深的体会。

今年疫情期间,衢州农村大量的椪柑滞销。他和他的团队几乎跑遍了柯城的村庄,想带动村民做主播,在网上卖货。“我们是想去给他们做培训,帮他们卖一些,让他们自己也学会卖,学会做主播。”

但是,在乡村传统的观念里,并没有“主播”。每到一村,都是吃闭门羹,没有人信。“要让他们看到实实在在的才行。”

这个时候,衢州的市长、区长,纷纷走进了直播间带货,这样的消息刷遍了网络。随之而来的是雪花一样的订单。2月17日晚上,全国百名主播为衢州柑橘加油活动,仅2小时就卖出了40万斤衢州椪柑。据统计,疫情期间,柯城区政府开展的若干柑橘销售直播活动,为509户当地桔农销售柑橘358万斤,价格比往年卖得更好。

事实,让村民相信“这是真的”。

那些天,毛明祥依然走村入户,先是用自己的电商公司,帮村民卖了一些。为了让村民相信,他把直播搬到了村里。

他印象深的一件事,有一名七十来岁的村民,家里只有一个人,上万斤椪柑卖不出去,心里特别急。毛明祥上门去给老人做培训,教老人做主播。这名老人,竟然把自家的椪柑都卖完了。他还帮起了邻居卖。这件事在村庄引起的效应是巨大的。很快,村民们都来学习。

短短几个月,如今的柯城区,几乎村村有主播。老人的女儿特意加了毛明祥的微信,向他说“谢谢”。

在最近几个月里,毛明祥参与调研村播、人员筛选、产品筛选、邀请薇娅做首场秀。经他指导,村民开设店铺达100多家。“手把手教乡亲们开淘宝店、货品上架、店铺推广等。”毛明祥说。他本人因为帮助百姓开店销售,成为中国淘宝村十大带头人之一。

“一个村子里有几名主播,就有可能把村里的农产品卖出去,带动一个村子致富。”毛明祥这样说。

是村民,也是明星

村播学院还启动了村播造星计划,将给予学员全面资源支持和进阶孵化,全力打造村播人才生态链。

当地最新的一份村播造星计划,计划本年度对一万名农业从业者进行培训,打造一批成熟的农民主播,单个主播粉丝量5万以上,月收入达两万以上,直播带货月销售额30万元。

“多肉小王子”“面条陈掌柜”“柚子姐姐”等10多名农民主播,现在已经是很多村民眼里的明星。

村播学院的学员陈家胜就是其中之一,他做主播,几分钟时间卖出了一拖拉机的面条,“做了一辈子的面条,从来没有过。”

柯城网红村播“多肉小王子”徐晓华得益于直播基地的学习,现在坐拥粉丝15万名。他原本是一名返乡创业的大学生党员,后来建立了多肉植物基地,现在被称为柯城李佳琦。

2019年徐晓华在淘宝直播上注册,开启了一名村播的带货之路。“直播基地帮助很大,利用两周时间学习,现在线上销售农特产品已达300多万元。”他告诉钱报记者,今年以来,他线上的营业额也有50万元左右。

不少想当村播的人都到徐晓华这里取经,平常他也会开授电商直播、短视频制作、多肉植物养护的课程。

不过,主播只是这条新产业链中的一个环节。“一个主播,背后有60个人为他们提供各种准备。”直播学院的负责人介绍说,直播是一条完整的生态链。一名成熟主播背后还有助播、选品、场控、订单运营、仓储管理等配套工种。“不是所有农民都适合做主播,但通过培训他们都可以在链条中找到适合自己的位置。”他这样说。

可以预见的是,在青山绿水之间的浙江,将诞生更多更潮的新农民。