

中国首批14个淘宝村之一临安昌化白牛村,在疫情冲击下订单也在减少  
一边是主播在镜头前忙碌,一边是会议室里大家热烈讨论转型升级

# 新东方用英语卖牛排,白牛村靠什么卖山货



方强夫妻俩在直播中

本报记者 段罗君  
通讯员 童耀南

15年的电商之路,方强最大的感受是:唯一不变的就是“变化”。

方强是杭州市临安区昌化镇白牛村电商企业“林之源”的创始人,爱人小叶是当地小有名气的“网红主播”。

临安昌化白牛村,这个距离杭州主城区一个多小时车程的小山村,是中国首批14个淘宝村之一,全村有电商户68家。鼎盛时全村电商网销额达4.7亿元/年。

2007年,白牛村出现了首批淘宝掌柜,“85后”的方强便是其中之一。

这两年,在疫情、市场调整的叠加冲击下,订单减少、成本增加,白牛村的传统网销进入“寒冬”。如何突围?是摆在大家面前亟需解决的一道难题。

最近,钱江晚报·小时新闻陆续推出“问企·钱江晚报记者大型蹲点系列报道”,这两天,记者跟着方强忙碌。在他身上,我们看到了白牛电商人的变化和坚守,以及杀出重围的决心和信心。

一颗山核桃都历经15年方才挂果,身为临安人的方强更是深谙此道。坚守之后,期待开花结果。

## 上午,直播互动

两年前夫妻俩曾参加培训,学习直播 >>>>>

“我们家的山核桃仁都是现剥现炒的,没有添加剂哦”……早上10点,记者来到临安昌化白牛村杭州林之源食品厂,刚上厂房二楼,就听到直播间里的吆喝声。

镜头前,方强夫妻俩一唱一和,产品介绍,线上互动,一连串操作驾轻就熟。“平时直播出镜都是靠我老婆,忙不过来的时候,我才会帮着站站台。”方强对记者说。

在他们直播时,记者也在一旁镜头外帮忙打个下手,递递东西。

中午12点,直播结束。晚上7点半还有一场,那才是流量的高峰,是重头。

“其实,我第一次出镜时也很紧张,讲得磕磕巴巴,硬着头皮坚持播了两个多小时。”方强对两年前的“直播首秀”依然记忆犹新。

2007年,白牛村出现首批淘宝掌柜,“85后”的方强便是其中之一。他还创立了自己的品牌——林之源,开了淘宝品牌旗舰店。

然而,2019年随着直播带货行业迅猛发展,方强的网店销量开始逐渐下滑。2020年,在疫情和直播带货双重影响叠加下,订单减少、成本增加,不仅是方强,白牛村的传统

网销进入了“寒冬”。

第一次,方强强烈意识到,改变迫在眉睫。当其他电商还有犹豫观望时,方强夫妻毅然决定转换“赛道”,成为白牛村第一批直播带货的电商。

但,站在手机镜头前该怎么吆喝?2020年,白牛村电商大楼落成投用,昌化镇“e起牛”党建联盟推出“百名网红培育计划”,为电商户们精心打造了9个直播间,鼓励电商们试着自己做直播,并定期开设直播培训班。

方强夫妻去参加了培训,学习如何直播,怎么做短视频。一开始,直播间里人数寥寥,一场5小时的直播,有时甚至卖不出一单。

怎么办?调整心态后的方强,将直播间搬到了自家的生产车间、田间地头,“这是我们最大的天然优势,比任何广告都更有说服力。”

2020年9月3日,方强清楚地记得这一天,直播间迎来了第一桶金——9000多元的销售额。

如今,他们的抖音号收获了10万名粉丝,“几乎都是精准客户,一场直播能带动销售2000斤山核桃仁,目前近70%的销售额是通过抖音直播带来的。”方强说。

## 下午,装箱打包

一场直播100多件订单,下半年将迎来高峰期 >>>>>

与直播间一墙之隔,是打包间。

装罐、称重、封管、装箱,山核桃的焦香伴随着胶带撕下“吱啦吱啦”的节奏声,记者帮着工人们将装罐好的山核桃仁装箱打包。这里的忙碌程度,取决于刚刚直播的下单数量。记者数了数刚才直播的下单数量:“一场直播100多件订单,不算多吧?”

方强点点头。相比曾经一场直播30多万成交额的“高光时刻”,眼下这点订单量,连个零头都够不上。

每年9月后才是山核桃的销售黄金期,“眼下虽然是年中大促,但却是山核桃销售的淡季,另外,临安山核桃的购买力主要集中在江浙沪一带,前两个月受上海疫情影响,尽

管有订单,但物流受到影响发不了货。”

或许是这两年经历了太多的变化,面对销量的起伏,方强的言语间已经多了一份从容。“要说压力也不是没有。”一旁的小叶把手递到我面前,屏幕上正放着“东方甄选”的直播。

最近,“东方甄选”直播间的火爆,成了白牛电商们无法回避的一个话题。

“像董宇辉这样用地道的英语介绍牛排,吟诗作赋,段子和鸡汤张口就来……太厉害了,看了那么多直播,东方甄选的直播是最不一样的。”小叶的言语间,满是羡慕。

“东方甄选”的火让他们意识到,大家对直播的内容有了更高的需求。

## 晚上,开会讨论

直播间里卖力吆喝,隔壁会议室热烈讨论 >>>>>

如果说,董宇辉救活了新东方,那白牛村的电商又该何去何从?夜幕降临,小叶已开始了第二场直播。方强朝着村口走去,此时的白牛村电商大楼灯火通明。

三楼9个直播间里“吆喝声”此起彼伏。一旁的会议室里,白牛村的驻村干部与电商们聚在一起,结合“三服务”“助企纾困”等活动,围绕电商产业如何转型升级主题开展了热烈讨论。

有人说,可以学抖音新农人拍摄视频,在内容上多点创新;有人说,内容是要新颖,但产品质量才是最重要的……如何向直播、短视频迭代升级转型,成了当下白牛村电商迫切需要解决的问题。

记者见到了张青——白牛电子商务协会秘书长,也是白牛电商带头人。

她说:“这两年,白牛电商们一直在寻找新的出路,有人选择从线上转为线下,比如做供应链,做与电商相关的配套等;也有人像方强一样,尝试直播带货。我们能感受到,对于未来,白牛电商还是充满信心的,对于改变,大家都很有积

极。接下来,我们将针对不同电商的个性特色,开展‘一对一’培训,在内容输出上下工夫,让大家在转型过程中能走得更稳。”

白牛电商的信心,还来自政府部门实实在在的帮助。

今年,临安昌化出台了500万元奖扶政策,支持企业创新创业,还建立了“1+1”保姆式服务机制,聚焦“急难愁盼”的发展问题,为企业提供全流程、个性化的“一站式”帮办代办服务;还计划盘活白牛电商大楼等资源,打造集仓储、培育、直播、互联于一体的新农人创客中心,为农创客提供更优质的资源、劳动、空间等要素保障。

走在村里的白牛古道上,白牛村第一家民宿、日料店、牛肉馆已相继开业,小酒馆也正在装修中……越来越多年轻人喜爱的业态引进白牛村,村民们希望能让更多年轻人来得了,留得下。

蹲点结束,临走时,方强对记者说,不知道下一次改变是什么时候,也许不会很久。但他坚信,只要努力去做,事情总会往好的方向变化。



昌化镇白牛村