

手机变成新农具 直播变成新农活

把手机当成新农具、把直播当成新农活，以田间地头为布景、以绿色生态为卖点，如今，越来越多的云岭农人利用互联网，推销农产品、售卖山里货，充分展现了山乡田野的

民族文化、特色农业、美食美景等，在推介农产品的同时，推广打造出一批农业特色品牌，促进农村产业振兴，鼓起农民腰包。

双江县 打造直播平台 茶农尝到甜头



专家团队严格选品。

“直播助农为我们的茶叶销售找到了新路子，没想到我们的茶叶这么受欢迎。”双江拉祜族佤族布朗族傣族自治县大文乡户那村拉祜族群众罗有华说，今年刚做好的160余公斤干茶，一场直播就可以卖完。

茶叶是双江县的重要支柱产业，全县拥有茶园面积34.08万亩，2023年，实现综合产值88亿元，茶农茶叶人均收入1万元。今年，双江县依托举办中国·双江第八届冰岛茶会的关键节点，以“中国双江冰岛茶荟”官方抖音平台为阵地，开展中国·双江第八届冰岛茶会直播助农活动，用直播助农破解茶农“联带密码”，让和罗有华一样的广大茶农尝到了线上销售的甜头。

冰岛茶荟运营中心负责人段铭春介绍，“中国双江冰岛茶荟”抖音账号共吸纳了110家联农带农作用发挥突出、有SC认证的茶企进驻。去年8月平台开播以来，线上销售额已达2500余万元。

在此次直播助农活动中，各乡镇以二三线山头茶为重点，按照“平台+视频+代言”的方式，由县委、县政府搭台，整合乡镇、部门和专家力量，参与

到活动预热、产品把关、直播代言等各个环节中，有效提高了公信力。

段铭春介绍，此次初选的茶产品涵盖全县产茶区，共有100余个茶叶专业合作社选送茶产品260款，最后通过层层评审，上架销售27款。

“双江县的工作氛围好，相关部门和专家团队的服务到位，我一定会干好直播这个职业，卖出更多的茶产品，带动群众增收。”杨子贤说，他参与直播工作已经有3个多月，是“中国双江冰岛茶荟”平台引进的第一个硕士研究生。

“人才是推进平台发展的核心力量。”双江县委组织部主要负责人介绍，在“中国双江冰岛茶荟”平台搭建中，双江县坚持引育并重，全力实施“三个一批”工程，即引进一批普洱茶专家团队入驻“中国双江冰岛茶荟”平台；依托云南农大茶学院、双江科技特派团、中国勐库大叶种茶研究中心和双江“三茶统筹”研究院专家力量，培养一批本土茶叶技能人才；以训练营为阵地，培养和引进一批年轻纪、懂专业、闯劲强的直播营销团队。

“我们合作社只用6天就卖出57

万元的茶，想不到这次直播助农效果这么好。”双江岔箐腾龙茶叶专业合作社负责人何明龙高兴地说。

今年该合作社与“中国双江冰岛茶荟”平台签订了合作协议，合作社茶产品在“中国双江冰岛茶荟”抖音平台上架销售。“线上销售拓宽销路的同时还树起了品牌。”何明龙说，现在线下已经有很多茶商来和合作社购买茶叶。

和双江岔箐腾龙茶叶专业合作社一样，在这次直播助农活动中还有很多二三线山头茶。段铭春告诉记者，这次直播助农中上架的茶，除两款为双江名山茶外，其余全部为普通茶山茶，其中，销售最火爆的是勐库镇梁子村的小荒田茶，共销售1.2吨。

双江县坚持党组织引领，按照“专家团队联企业和茶叶专业合作社，企业和茶叶专业合作社联茶农”的联带模式打开茶产业线上销售路径。此次直播助农活动期间，双江共带动5个合作社200余户茶农实现创收。

本报记者 李春林
见习记者 李彤 通讯员 王明世 文/图

广南县 开辟增收新赛道

近年来，广南县依托党群服务中心打造“乡土直播间”，聚力开展乡土“村播”人才培育，探索群众得实惠、村级增实力的产业新路径，持续把组织赋能优势转化为强村富民发展优势，为乡村振兴注入新动力、按下快捷键。

由于地处深山、规模零散、缺乏养殖技术，板蚌乡木艾村的野生蜂蜜产量和销量不稳定，停留在“靠天吃饭”的阶段。村党总支书记陆开芬嗅到了村里土蜂蜜产业的商机，动员村委会及8个村小组以集体入股组建的方式成立了木艾起点野生蜂蜜养殖农民专业合作社，通过技术指导、集中收购、统一管理等方式，实现了土蜂蜜产量稳定增长。

为增强市场竞争力，陆开芬自学照片拍摄、短视频剪辑，开始直播销售蜂蜜，慢慢成为一名带货主播。她引导合作社组建“助农直播间”，围绕纯天然和原生态概念，打造木艾村土蜂蜜品牌，为不能外出务工的群众找到了一条增加收入的路子。目前合作社年产量约1500公斤，年收入可达30万元。

此外，广南县还积极开展“党建+直播带货”助农行动，打造农民种、支部卖的增收致富产业链条，让农产品借网走俏增收，凝聚起了广大党员群众建设美丽乡村、走向共同富裕的广泛共识。

“今日助销5只本地鸡，屠宰好送货上门。”“今日助销150公斤八宝新米，外加25公斤本地高糯。”“今日助销15公斤油茶。”被广南县八宝

镇坝哈村村民亲切地称为“黄跑跑”的坝哈村党总支书记黄跃盛，正在清点顾客在直播间下单的订单产品。

2023年1月，黄跃盛看到村民的八宝米滞销，既心痛又惋惜。为了帮助村民销售农特产品，“黄跑跑严选2023强村助农计划”就此诞生。黄跃盛组织成立了广南县黄跑跑严选农业发展有限公司，组建“黄跑跑便民销售服务群”，积极利用微信、抖音、快手等平台，宣传推销村民的农特产品，助农增收。

“从在朋友圈帮村民卖米，到现在通过直播帮村民卖鸭子、花生、山茶油、本地鸡、本地猪、本地纯野生鱼等，我已经把土特产卖到广东、湖南了。”黄跃盛介绍，“黄跑跑强村助农计划”开展以来，助农销售额50余万元，销售的规模越来越大，村民的腰包也越来越鼓。

广南县南屏镇的“小花家”土货直播带货，通过线上直播牛肉带货的方式，成功拓展了高峰牛市场，淡季每天能销售高峰牛3头以上、旺季8头以上。

“南屏镇土地石漠化率高达76%，在产业方面很难有突破，但作为全县的高峰牛保种区，群众养殖基础较好，县里也有很好的扶持政策。”南屏镇镇长程坤钱说，南屏镇将结合“小花家”土货直播带货的新型销售模式培养更多的销售型人才，争取将牛养好、卖好，增加群众收入，助力乡村振兴。

本报记者 黄鹏 通讯员 岑彬

华宁县 跨上新零售“高速路”

“欢迎大家来到直播间，我们华宁是柑桔之乡，蜜桔果皮表面平滑光滑，果肉宽厚，口感非常香甜……”在玉溪市华宁县电子商务服务中心，“华宁臻选”官方直播间准时上线，带货主播在镜头前对着观众娴熟地讲解着农产品。通过直播间，越来越多的华宁好物走向各地。

自华宁县电子商务产业园建立以来，华宁县切实发挥电商基地作用，以本地特色农副产品为主打，不断扩大“华宁臻选”品牌市场影响力，积极建设仓储、冷链、物流配送、创业孵化于一体，产供销一体化的智慧快递电商产业园，让华宁特色农产品搭上直播带货“顺风车”，跨上新零售“高速路”。

“我们主要销售当地种植的土豆

和玉米，每天打包玉米30至40吨、土豆4至5吨，大概发出去3000余件包裹。”华宁臻选电子商务有限公司总经理胡永丽说。

直播间外，是华宁县电子商务产业园区的仓库，仓库内堆放着大量刚从地里运来的水果玉米和土豆，10多名工人正忙碌地打包产品，每天直播的订单第二天就会从电子商务服务中心发出，送往全国各地。

近年来，华宁县加快推进电商集聚区建设步伐，发挥电商公共服务平台统筹整合作用，优化服务效能，先后举办创新创业大赛、公益直播等活动，一批电商人才迅速成长，推动线上线下销售额不断增长。

本报记者 王璐瑶 通讯员 黄光敏 史骏

澜沧县 农产品插上“云翅膀”

在澜沧拉祜族自治县富东乡的电商直播间里，茶叶、草果、八角、核桃、腊肉、蜂蜜、花生、花椒、小米辣、野生菌、七彩洋芋等各类农特产品琳琅满目。主播们正熟练地向观众介绍着自家的邦威茶、土蜂蜜，吸引了不少网民下单购买。直播间外，又是一派繁忙景象，村民们正井然有序地分拣、包装着即将发运的货物。

主播杨忠芳高兴地说：“在乡党委、政府的引导与支持下，借助直播平台，我们的农特产品尤其是邦威茶、小坝茶已经逐渐赢得了消费者

的关注和认可，去年我光是直播收入就达80万余元，这在过去是想都不敢想的。”

杨忠芳是富东乡最早涉足电商直播领域的村民，不仅销售自家的农特产品，还帮助其他村民销售农产品，为村民提供电商直播培训。2022年开始直播至今，杨忠芳借助电商直播平台助销农特产品达9000余单，年销售额同比增长80%，有效助农增收；开展不同形式、不同场景的电商直播交流培训50余次，村民们陆续加入直播行列，富东乡电商直播氛围日渐浓厚。

一根网线、一部手机，连接城乡、畅通产销，这是澜沧县积极探索“新媒体+电商+直播”销售新路径，让农产品插上“云翅膀”的一个缩影。

如今，澜沧县越来越多的乡村年轻人加入到电商直播行列，用一场场直播、一条条视频，将家乡的土特产卖到了全国各地，让人足不出户就可以品尝到来自大山深处最朴实纯正的味道，不仅提高了自己的收入水平，也让当地的农业经济“活”了起来。

本报记者 胡梅君 见习记者 高玥

蒙自市 农民种“村播”卖 群众富

近年来，蒙自市通过政府搭台、行业助力、企业唱戏、市场运作方式，以千名“村播”培育行动为引擎，成功盘活乡村资源，培育乡村新型人才，开展一系列电商直播赋能乡村振兴的实践探索。

自今年1月发展“村播”电商以来，期路白苗族乡充分发挥党建引领作用，探索群众得实惠、村级增实力的产业新路径，全力推动农村电商发展，助推村集体经济壮大，助力群众持续增收。

今年5月，该乡“村播”订单量达6294单，实现营业额20.7万元。以“霖浩山货”为主的抖音店铺订单量累计突破8000单、营业额达29.92万元。

坚持打造“村播”示范品牌，期路白苗族乡大力实施村党总支书记“村播”带货计划，探索构建“村集体+企业+基地+农户”经营模式，致力培养乡村致富带头人，组建“村干部+驻村队员+村民”电商队伍，已培养“村播”23人。

与此同时，该乡积极探索群众当



“村播”主播直播售卖当地人参果。

主播、手机变农具、直播变农活、流量变农资的强村富民新路径，通过“培训+实践”选拔组建“村播”专业团队，带动全乡新秀主播23人常态化开展直播3000余场次、发布短视频1000

多条，吸引了来自四川、浙江、广东等地的主播达人直播公司主动上门寻求合作。

围绕有人直播、有货可播、货品优质、助农惠农，期路白苗族乡打造“村支书”直播品牌，持续健全农民种、村播卖、群众富产业链条。各“村播”抖音店铺已销售枇杷、玫瑰、小黄姜、人参果、佛手瓜、芭蕉等农特产品，当地优质农特产品得到宣传推广，品牌效益逐渐显现，获得消费者认可。

本报记者 饶勇 通讯员 沈文 文/图

