

有人月入两万、有人找回自信
 普通人创造了更多可能

电商直播为普
 通人创造了更多可能

丽水人 玩 直播
 开启共富新通道

阅读提示

这些原本名不见经传的普通人通过互联网 ,吸引了众多粉丝 ,不仅通过带货改善了自己的生活 ,也宣传了家乡的优质农产品和美丽风景。



施赛赛(后排右二)与其他直播选手合影。



主播做起 ,再慢慢过渡到直播带货。施赛赛说 ,如今她的抖音号已有 1 万多名粉丝 ,每次直播的时候都有很多打赏。

比起额外的收入 ,更让施赛赛高兴的变化是自己有了自信。以前一直围着孩子转 ,好不容易孩子都上学了 ,就觉得焦虑 ,甚至有点抑郁。施赛赛说 ,现在有了喜欢的事业 ,就有了一个明确的目标 ,不仅心情好 ,而且觉得很有价值 ,接下来 ,我会继续运营自己的账号 ,未来可能会和专业的公司签约 ,入驻电商直播产业园 ,成为一名专业的带货主播。

个体户麻央群 :

奋斗 15 个小时 ,努力的样子挺美

在缙云县东方镇古楼村一个仓库中 ,陈列着各式各样的商品 :空气炸锅、高压锅、绞肉机、手机支架……仓库里 ,46 岁的麻央群正在仓库里给短视频平台的粉丝们介绍她的商品 ,在她接地气的讲解下 ,观众们纷纷下单购买。

在直播卖货之前 ,麻央群做过微商、淘客 ,但一直没有挣到什么钱。直到 2020 年 6 月 ,她经济重新活跃在大街小巷 ,麻央群蠢蠢欲动 ,决定摆地摊卖百货。

开始摆摊后 ,麻央群每周都在缙云壶镇、大洋、新建几个集市之间辗转。搬货、运货、支摊位都是她一个人负责。之前在公园 ,很多人看到我能撑起那个吊环都非常吃惊 ,我告诉他们都是自己支摊位帐篷练出来的。麻央群笑着说。

去年 4 月 ,短视频直播带货在互联网上兴起 ,麻央群为了给自己的摊位增加人气 ,也开始拍摄一些短视频。和一般的主播不同 ,麻央群在视频中说着一口地道的缙云话 ,吸引了很多观众的注意。渐渐地 ,麻央群的粉丝数量突破了一万 ,来找她买东西的人也越来越多。

现在 ,麻央群每天早上 5 点半出门摆摊 ,下午一两点回家 ,回家后就开始拍摄短视频 ,给顾客打包、发货 ,一直忙活到晚上 11 点 ,算下来每天工作超过 15 个小时。好多朋友说我这两年起码老了 15 岁。麻央群笑着说。

摆摊之前 ,麻央群留着一头长发 ,身材姣好 ,偶尔穿着华丽的礼服做晚会主持。她喜欢唱歌和旅游 ,经常去各地游玩。业余的时间还学过拉丁舞 ,在比赛中拿过金奖。现在的她与之之前的形象几乎是天壤之别。但是麻央群从不后悔摆摊卖货 ,自己挣钱改善生活 ,不丢人 !我觉得现在努力生活的样子也挺美。麻央群透露 ,现在每个月的收入都能稳定在 2 万元左右。

近日 ,缙云首届电商直播大赛落下帷幕 ,在为期 4 个月的培训和比赛中 ,孵化了 233 名主播 ,为当地培养了一批农特产品、绿植产业直播人才。值得一提的是 ,此次大赛期间 ,选手们的带货金额累计超过 300 万元。他们大多来自乡村 ,有个体户、宝妈、传统手工艺人、返乡创业青年……这些原本名不见经传的普通人通过互联网 ,吸引了众多粉丝 ,不仅通过带货改善了自己的生活 ,也宣传了家乡的优质农产品和美丽风景。昨天 ,记者采访了三位直播新秀 ,听他们讲述自己的电商故事。

返乡青年沈伟武 :
 为乡亲们卖货 ,带大伙一起致富

两年前 ,一直在义乌做电商的沈伟武决定回到缙云大洋时 ,遇到了家里人的强烈反对 :好不容易上了大学 ,在城市里扎下根 ,为什么还要回农村种地 ?

为此 ,沈伟武和家人算了一笔账 :电商主要依赖物流 ,现在缙云发展越来越好 ,大洋到县城的新路即将开通 ,以后越来越方便 ,况且老家的生活创业成本更低 ,环境也更好。此外 ,农村山货资源丰富 ,回乡发展拥有城市没有的机遇。

其实 ,在沈伟武的心里 ,还有另一重乡愁 ,现在国家都在号召年轻人回农村发展 ,我也想通过电商为乡亲们卖更多的货 ,带大伙一起增收致富。

回乡第一年 ,沈伟武瞄准了当地知名的高山茭白 ,通过电商为乡亲们卖了 5 万元的货。去年 ,看到许多村民晒了笋干 ,沈伟武又找了渠道 ,帮乡亲们卖了两千多斤笋干。

去年 9 月 ,33 岁的沈伟武报名参加了短视频直播大赛 ,在所有人的努力下 ,他们组拿到了大赛冠军 ,电商直播给了普通人很多可能 ,对于偏远山区的村民来说 ,直播更是一个展示和推销当地农特产品的窗口。

经过一段时间的集训后 ,沈伟武和妻子开了两个账号 ,一个分享农村的日常生活 ,一个记录大洋的美丽风景。做视频最难的就是引流 ,每个

短视频都要精心构思 ,非常花时间。但沈伟武却沉浸在这份艰难的事业中 ,他说相比于其他地方 ,丽水对电商直播的扶持力度很大 ,今年市里又出台了鼓励电商发展的“一揽子”政策 ,这让他对未来充满了信心。

我们刚刚做完了冬笋的销售 ,正准备为今年的茭白开售打物流和仓储基础。如今沈伟武被选为村干部 ,他也积极发挥自己的专业专长 ,为村民拓宽农产品销路 ,我和妻子即将迎来第一个宝宝 ,希望他在美丽的大洋长大 ,成为乡村的传承人。

宝妈施赛赛 :
 直播增加了收入 ,也找到了自信

自从去年 9 月份接触电商直播后 ,38 岁宝妈施赛赛打开了新世界的大门 :每天直播两个小时 ,半年涨粉一万多 ,增收一万多元……这个原本围着 3 个孩子转的家庭主妇 ,不仅为家里多挣了钱 ,还自信了不少。

施赛赛是缙云县新建镇人 ,每天早上把孩子送到学校 ,就去早市摆摊 ,贴补家用。摆摊收入不稳定 ,如遇到疫情集市关闭 ,就很长一段时间不能出摊了。施赛赛说 ,摆摊要经历风吹日晒 ,非常辛苦 ,有一次她和朋友“吐苦水” ,朋友告诉她政府现在会定期举办电商直播培训 ,当主播带货在家就能挣钱。

说者无心听者有意 ,缙云县首届电商直播大赛开始时 ,施赛赛便去报了名。参赛后 ,主办方举行了四天三夜的培训班 ,讲了很多直播和短视频制作的干货。但对于零基础的施赛赛来说 ,一切都特别困难。

最难的就是视频剪辑 ,我们一开始对配乐、特效等一窍不通 ,字幕打错了都改不过来。施赛赛说 ,她不止一次想过要放弃 ,但为了不给同组的学员扣分 ,她还是咬牙坚持了下来 ,那几天为了完成作业 ,每天学习到夜里两三点 ,加上体质比较弱 ,还中暑了 ,但在团队的鼓励下 ,我都挺了过来。

为了巩固学习成果 ,施赛赛申请了一个抖音号。我从小喜欢唱歌跳舞 ,老师建议我先从娱乐