



李水旺在直播。

缙云溶江乡

「绿植直播」助力乡村振兴

■ 本报记者 徐子涵 汪峰立 通讯员 叶波 李依醒 文图

手机、补光灯、外加一张小桌子,构成了一个简易的直播场景。在直播画面中,呈现在镜头前的既不是美妆护肤品,也不是农村土特产品,而是一盆盆形态优美、造型别致的小微盆景。

近年来,在当地政府的帮扶指导下,溶江乡的绿植直播产业欣欣向荣,逐步发展成了“挖掘一培育一销售”的产业模式,带动域内闲置劳动力就业增收,年收入超6000万元。2021年,溶江乡获评“浙江省电商镇”称号。

依托碧水青山,小绿植成就大产业,溶江乡走出了一条“在家可就业,足不出户能致富”的产业发展之路,有效助力乡村振兴。

直播电商培训走进农村

在或圆或方、造型各异的花盆中,种上花草,缀以山石,再辅之适当的修剪,一盆盆形态优美、造型别致的“微观盆景”就呈现在了镜头另一端的观众面前。

直播间里,主播娴熟地向观众推介自家培育的绿植盆栽,不断有观众进出观看和点赞,时不时还有提问咨询,好不热闹。

这是发生在缙云县溶江乡岩门村村民周夏菊家的一幕,这样的直播她几乎每天都要做上一场,平均下来一天的营业流水能有五六千元,日子紧张忙碌却又幸福感满满。

类似的场景在溶江乡还有许多,方寸的镜头间传递着的是村民们对美好生活的向往。

2020年,受疫情影响,许多村民待业在家,不少人做起了直播带货。

溶江乡政府因势利导,成立了一个电商直播培训基地,组织开展短视频直播创业人才培训,还多次邀请电商专家前来指导绿植电商产业发展。

高级电子商务师朱伟如,是历次教育培训工作的负责人。作为土生土长的溶江人,她清楚地知道家乡的资源优势和所在,因地制宜制定出了针对性的学习培训计划。“溶江乡依山傍水、林地遍布,村民们从小就与连片的青山打交道,熟悉花草苗木的习性,那我们就以这个为基础搞绿植直播。”

培训班的学员身份结构多样,既有全职宝妈,也有返乡青年,甚至还有不少退役军人。他们虽然身份不同,但强烈的学习意愿是相同的。针对学员们的情况,朱伟如制订了实操应用为主、理论讲解为辅的课程计划,手把手教授学员进行操作。

“有的学员适合做直播,我们就传授话术技巧以及驾驭直播间氛围的能力。有的学员不敢面对镜头,我们就引导他们去拍摄短视频、挂商品链接,大家都能做得很好。当然也会教学员去做一些产品的选择和数据的分析、产品挑选等。”对学员们的情况,朱伟如十分了解。

干货满满的课程,吸引了十里八乡不少人前来“取经”,每一期的名额都会被预约满。

在互联网的助力下,电子商务、直播带货就这样走进溶江,飞入千家万户。

小直播承载大梦想

随着乡村振兴的大幕徐徐开启,越来越多的青年选择返乡创业,1985年出生的丁利洋就是其中一位。

两年前,他和妻子闻洁还在杭州为生活忙碌奔波,幼小的女儿无暇看顾,只得由老家的父母代为照

顾。“在她最需要父母陪伴的时候,我们不能够在身边,挺过意不去的。”这种愧疚之情最终让夫妻俩下定决心,回到家乡,回到孩子和父母身边。

在堆积成山的快递包装箱中,我们见到了丁利洋,他正忙着给一件件“宝贝”打包。修剪、做保湿、缠绕保鲜膜,放入泡沫箱、胶带封口,一道道步骤衔接得流畅自然。“这些快递今天就要送到快递点发出去。”丁利洋说。

闻洁和丁利洋的伯母也在一旁帮忙,“现在打包的都是昨晚下的单,直播的话要等到晚上了。”

晚上主持直播工作的是闻洁,她也是乡里直播培训班的学员,“从杭州回来后,有段时间我们都待在家里,心里难免有些慌张无措。”闻洁坦言,“看到乡里有电商直播培训的免费课程,抱着试一试的心态,就报名参加学习了。”

经过系统性的课程,闻洁学到了专业化的直播带货知识,现在的她面对镜头,能够娴熟地调动直播氛围,控场带货游刃有余。

“平时一场直播能卖出多少单?”丁利洋说这要看存货数量的多寡,还有直播的时长,“最多的一场直播,一晚上就下了400多单。”

小店铺也能做成大生意。闻洁和丈夫丁利洋粗略合计了一番,自去年营业以来,收入已达百万元,这让小夫妻俩喜出望外。

互联网里面的市场空间不容小觑,通过电商直播走出困境,踏上致富之旅的还有岩门村村民李水旺。

点开李水旺家的网络店铺主页,能看到一张张精美的商品实拍展示图,标注的售价从几十到几百元不等,精心培育的植株甚至卖出过万元的单价。

和丁利洋夫妇不同,李水旺从事小微盆景行业已有多年。在进入绿植行业之前,他在义乌做过饰品批发生意。竞争愈发激烈的实体市场让李水旺的生意经营越发困难。

一次偶然的机会,李水旺发现盆栽小绿植深受市场喜爱,敏锐的市场嗅觉让李水旺意识到其中商机,果断清理了义乌的批发生意,回到缙云鼓捣起了小绿植。

“一开始我做的是‘还魂草’,它易侍弄,好养活,比较好卖。”抓住商机的李水旺,在第一年就还掉了刚回缙云时背负的40多万元外债,还实现了数万元的盈利。

如今,李水旺经营的绿植品类早已不再单一,家中布满了叫得出名字或叫不出名字的绿色小可爱,“水杨梅”“水横枝(梔子花)”“黄荆”“黄杨”“老鸦柿”……

“这个季节卖得最好的要属水杨梅,其次是水横枝。”凭借丰富的经营经验,李水旺会根据季节和气候的变化,主推不同的产品,“等到了秋天,我就会逐渐把树萝卜这些绿植上架。”

李水旺花费数年时间,摸索“小微盆景”的种植、培育等技术,在自家田地和庭院里开启了“掌上盆景”的产业,并逐渐探索宣传、销售等经营模式。

在一步一步摸索中,李水旺的绿植事业越来越红火。

“直播带货”助力乡村振兴

2020年以来的疫情影响了千千万万人,但也促进了互联网电商经济的繁荣。

溶江乡顺势而为,把发展壮大绿植电商产业作为促农增收的一个重要抓手,让网络平台成为创业致富、推动乡村振兴的窗口。多次开展的直播带货培训会,带动了全乡电子商务从业人员、有意从事网络直播销售等创业者200多人,有效解决了部分农村闲置劳动力就业问题,增加了农民收入。

2021年,溶江乡被评为浙江省电商镇,其中大雅畈、洪坑桥、岩门三个村入选2021年度浙江省电子商务专业村。

为进一步推动绿植电商产业发展,溶江乡创新建设绿植电商创业园,逐步完善电子商务物流配送体系、农村产品供应链管理体系、营销体系、乡村电子商务服务站体系建设,并以创业园为核心,大雅畈、岩门、洪坑桥三个省级电子商务专业村为重点,带动周边区域农户的生产和就业,进一步拓宽农特产品销售路。

“小微盆景以其美观精致、便于携带、易于养护等优点,成为市场追捧的新宠;未来,我们将继续组织举办相配套的各类职业技能培训,带动更多的群众学习电商、参与电商,不断提升电商富农的影响力,托起广大村民的乡村振兴梦。”溶江乡相关负责人赵志华说道。

在互联网日新月异发展的当下,溶江乡创新思维,积极开拓,借力电商平台,让村民足不出户在家门口实现增收致富,为乡村振兴注入了新动能。



培训课程现场。



朱伟如为学员颁发证书。