

四川城乡融合发展调研行

手机变“农具” 村民变电商
“瞿河新农人” 打造乡村新业态

4月17日下午,阳光炽热,射洪市瞿河镇中皇村的新农人直播间门外,游客好奇地探头张望。门内,四位新农人主播正热烈讨论着即将进行的直播计划。

这半年,瞿河镇人的疑问已从“新农人是啥”转变为“怎么样才能吸引流量”。

在这片肥沃的土地上,一股新风潮正悄然兴起。与传统耕种方式不同,瞿河镇的新农人通过直播将田野的故事传播四方,他们带着新理念、新技术,成为乡村振兴的重要力量,引领现代农业发展潮流。

2023年8月25日,射洪市明确支持“瞿河以新农人孵化为突破口,在网红经济中先行先试”。目标已定,他们全力以赴。半年多来,瞿河扮靓“乡村农人”形象,优化“乡村农产品”,激活“乡村文旅”,探索以新农人汇聚文旅新势能、激发乡村振兴新动能的实践路径。

这些新农人,有的从城市归来,有的土生土长,他们怀揣对农业的热爱与梦想,齐聚一堂,共同编织着成为大网红的梦想,“我们的愿景是千人共建一个IP——‘瞿河新农人’”。

精准孵化
将带来星火式裂变

点开“瞿河汤圆”袁云春的抖音账号,映入眼帘的便是她身披红苕藤舞狮的视频。视频里,欢快的配乐、逗人的姿势让她获赞近千。

评论区里,一条评论有些显眼,“真拼了”。在瞿河镇,这样的拼,袁云春不是唯一一个。在这里,可能人人都是小网红。走在路边,随便问一个路边的村民“你有多少粉丝”,可能得到的回答是成千上万。

有时,还会遇到粉丝。“牛心村娇娇”税娇一开始遇到认出她的游客时,还会抱着羞涩,后来就习以为常了,“是的,我就是牛心村娇娇。”

瞿河镇党委书记谌婷是最早提出新农人培育并付诸行动的人,她的想法得到企业大力支持。在谌婷看来,这种“新媒体+新农人孵化”的方式,是全链条产业增长模式的起点。

新农人孵化,是基于本地食品产业、现代农业基础和农文旅资源,用互联网思维武装乡村,聚焦保姆式培育、体系化发展以及链条化推动,结合文旅营销活动营销推介,逐步实现“乡村推介官”“乡村直播手”“乡村明星”“乡村能人”四类新农人的星火式裂变,最终以“人、地、产”的三兴旺三出圈铺就乡村振兴共富路。

“把手机变成‘新农具’,创造新价值。”2023年8月,瞿河镇组织全覆盖下沉式保姆式培训,多次开展孵化课堂,让村民掌握一定的新媒体技能,如视频拍摄剪辑、直播带货销售,将本土丰富的乡村旅游资源和农特产品宣传推介出去。

与此同时,村干部走村入户宣传招募新农人。听到招募后,只有初中学历的黄小平有点疑惑:“啥是新农人?”

今年49岁的黄小平和丈夫经营着一家竹编工艺小作坊,两人靠编竹子为生,客户群体通常固定在瞿河镇内。平时没事的时候,黄小平喜欢在抖音上记录自己的生活。

互联网经济、网红经济、直播带货这些名词曾经对她而言都是遥不可及



射洪市瞿河镇中皇村的新农人在直播。



袁云春(前)和新农人主播们。



直播中的罗林霞。

的名词,如今落在自己头上,黄小平有点露怯,但又暗含期待,“我要报名!”

找准定位
把乡村故事娓娓道来

“新农人主播”,有过重点学校教师经验的罗林霞接受这个词非常快。

瞿河镇首批253名新农人中,罗林霞是激情最高的人之一。从一无所知的小白到如今能够熟练剪辑视频、灵活运用镜头,甚至主导创作乡村短剧视频,她的变化令人瞩目。

罗林霞的直播,比起别的主播淳朴的方式多了一些诗意。镜头前,她将每款产品的特点、生长环境以及背后所承载的乡村故事娓娓道来,让观众如同置身于一派绿意盎然的田野之中。

在新农人项目浪潮中,每个人都找到属于自己的角色。瞿河镇根据学员特质进行精准培育,富有网络喜感和表演才能的人,当上了“乡村明星”,开始组建文艺小分队提供演出服务;语言表达能力强的学员,成为了“乡村推介官”和“乡村直播手”;有管理能力和产业带动能力的学员,则打造“乡村能人”的人设,成为乡村振兴的领军人物。

“用手机连接城市和乡村,搭建起桥梁,我们不再是传统的管理者和服务者,而是新时代的信息员和领航员。”罗林霞说,她期待利用这个平台,传播当地声音,讲好乡村故事,让外界了解到当地丰富的物种资源和淳朴的乡土风情,让更多的消费者认识到农产品背后的绿色生态。

场面火爆
直播产品几度脱销

事实上,最初瞿河镇的新农人都是各自为战,在家中通过个人网络账号尝试销售农产品。然而,单打独斗的力量毕竟有限,难以形成规模效应。于是,瞿河镇政府牵头设立了一个名为“瞿河镇新农人”的公用账号,以此作为集结全镇之力,共同推广农产品的平台。其中推广最多的是本土企业五斗米食品公司,如调味料、预制菜等产品。

五斗米食品公司,作为瞿河镇的一员,年产值5000万元左右,规模并不算大,但调研显示,其联农潜力却是不容小觑。在射洪,有着该企业所需要的广阔原料基地,该企业90%的用工来自瞿河本地。

这让瞿河新农人的直播销售有了基础。与此同时,企业还出资共建直播场地,并在新农人中招聘专职直播人员。

去年9月9日,一场高粱潮玩节在瞿河镇牛心村举办,这里成为直播的“试验田”。作为射洪酒粮基地之一,该村

高粱颗粒饱满,是酿造沱牌舍得酒的优质原料。高粱潮玩节的成功举办,让瞿河镇看到了“企、村、品”三合一营销模式的巨大潜力。这种模式不仅将企业与村庄紧密联系在一起,也通过产品的推广,带动了整个地区的经济发展。当时初次参与直播的税娇便感受到这种模式的魅力。当天直播间的热闹氛围,以及高粱凉粉销售的火爆场面,让她深感振奋。

合作至今,“五斗米”全网曝光度500万+,网络销售同比增加20%,高粱潮玩活动当天由牛心高粱+五斗米技艺+爆品烧椒制作的高粱凉粉几度脱销,半天卖出3000斤,就连配套烧椒酱也销售出2420瓶。这种现象级的营销,让企业立即追加了对新农人孵化项目的资金支持。

新农人项目启动以来,已迅速汇聚起一支支富有活力的演艺小分队,包括舞龙队、鼓乐队、演艺队、曲艺班等。他们活跃在中皇春节游园活动、牛心开镰仪式、高粱潮玩节等各类文化盛事中,以饱满的热情和精湛的技艺,为乡村文化注入新活力。

积极探索
打造乡村新业态

53名核心直播手如星星之火,点亮射洪乡村文旅和城市营销的舞台。作为五十三分之一的税娇,从外地回到牛心村后加入农心学堂,常常开展特色乡村研学活动。闲暇之余,她常常在思考如何才能让村上更好、让大家一起来赚钱。

于是,作为“新农人”的税娇,用互联网思维武装乡村,利用直播的形式对研学活动进行宣传,同时大力推广家乡农副产品。“每当自己直播成交一单和看到村民足不出户就能把农副产品变现的时候,我都想给自己点个赞。”

这些如税娇一般的记录者们穿梭于田间地头与城市街头,用镜头记录着乡村的美丽与变迁,成为城乡之间交流沟通的桥梁。经过严格选拔的优秀学员更是化身为主播,用亲切的语言和生动的画面,将乡村的故事和产品传递给更多的人。部分新农人还因出色的表现,成为村级后备干部的候选人,展现出多个领域的才华与潜力。

数据显示,半年来“新农人”发布的短视频数量已超过1500条,累计播放量突破2300万,单条最高播放量达到180万。同时,抖音直播场次达到了326场,总观看人数超过20万,成功带动农特产品销售超过100万元。

“目前,越来越多的新农人开始关注家乡的发展,他们利用新媒体平台推广家乡文化和特产,成为政府与群众之间的桥梁和纽带。”部分新农人积极探索周末农居、认养家畜、互助食堂等乡村新业态。见证家乡变化的同时,他们传承并革新乡村文化生活,对家乡未来充满憧憬。

但激情过后,账号流量该如何维持也成为目前大部分新农人主播正在思考的问题。他们需要走的路,还很漫长。

华西都市报-封面新闻记者 刘彦君 刘虎 伍勇 肖洋 杜卓滨 陈远扬

本版图片均由受访者提供