

我区推动直播电商成为农民增收新途径

农民变主播 增收有盼头

在果园里打开手机直播间，把现摘的三华李、荔枝等优质农产品卖到大江南北……随着直播电商的迅速发展，不少从化新农人主动适应发展形势，当起了农民主播，把产品从线下卖到了线上，探索出我区在实施乡村振兴和新时代文明实践工作中又一创新模式。

我区按照“1+2+N”的布局，着力打造粤港澳大湾区生态直播间。目前，凤凰生态直播间、永福漫街直播社区和生态设计小镇直播社区已经建成，并通过移动直播车、农民直播等方式，把直播间“开”在了田间地头，推动优质特色农产品和生态文旅产品走向市场，为推动农民致富奔康提供了有益探索。

从化当地青年陈志强就是农民主播中的一员。今年，陈志强已经在果园里直播了100多场，卖出三华李、荔枝等优质农产品价值超过100万元。“今年虽然受疫情影响，但农业生产销售并没有受阻。通过电商直播，达成的销售额比过去更高了，这就是流量的魅力。”说起电商直播，陈志强不禁感慨。

小手机连接大市场

从化是粤港澳大湾区的生态核心区，也是重要的“菜篮子”“米袋子”“果盘子”，区内的荔枝、大米、蜂蜜等优质农产品广受欢迎。

在疫情的影响下，如何让农产品卖得更好？我区按照“1+2+N”的布局，着力打造粤港澳大湾区生态直播间，区、镇、村、社各级干部连续登场，开展了数十场大型直播带货活动，有效拓宽了农产品销售渠道。

看到直播电商的发展趋势，陈志强决定改变以往的农产品销售模式，转而通过直播电商卖货。三华李上市时，陈志强正式运营自己的直播间。

朝阳初升，果园里的三华李挂着露珠，格外诱人。陈志强走进果园，架起支架，打开了手机直播间，由一个返乡创业的农民，“变身”为网络主播。“各位网友大家好，我是广州市从化区吕田镇桂峰村的果农陈志强，我们的三华李上市了，原生态水果，汁多味甜，大家想不想吃？”

一部小手机，连接了大市场。陈志强的直播，受到了不少网友的关注。“好新鲜的水果，看着就想吃，买了！”“从化山好水好，出产的水果肯定差不了，买买买！”直播第一天，陈志强就卖出了不少三华李，这让他尝到了甜头。“之前也拍过一些农业方面的视频，但都是以宣传为主，真正在直播间卖水果，才亲身体会到直播电商的带货能力有多大！”陈志强说。

自从第一天开播后，陈志强的直播就几乎天天在线。直播摘三华李、吃三华李，甚至打包发货、打印订单也进行全程直播。这种全方位的直播，受到很多网友的欢迎，并把珠三角地区很多游客“引”到了从化。

通过手机直播，不仅卖出了优质农产品，也推介了从化的青山绿水，许多网友纷纷前来体验摘果的乐趣，也感受一下绿水青山之中的乡村生活。“许多东莞、深圳、珠海等地的网友慕名而来，购买了不少水果带走，因为好东西要分享给亲戚朋友嘛！”陈志强介绍，现场

购买达成的成交额，比直播间下单的成交额还要高出几倍，“一部手机就撬动了巨大的消费市场！”

农产品插上“翅膀”销售

电商直播推动农业销售模式持续升级，让优质农产品插上互联网的“翅膀”飞向更广阔的市场。

从化悦野果蔬专业合作社的谢锐冰也通过电商直播、短视频带货，目前卖出农产品约5万斤，销售额约65万元。“之前参加了几次区里举办的直播活动，感受到这种模式确实可以拓宽农产品销售渠道，所以我们自己开了直播间，销售各种农产品。”谢锐冰介绍，目前主推的产品是从化荔枝，通过电商直播、短视频带货每天都能卖出几百件。

“这段时间，每天都能卖出两万多斤荔枝，光快递费就花了十几万！”从化荔枝上市后，陈志强也把焦点放在了荔枝销售上，来到温泉镇龙岗市场附近租了两个铺位，专门收购乡亲们的荔枝，并通过电商直播等形式销售。陈志强感叹，电商直播带来的流量，改变了传统农产品的销售模式，让农业发展更有信心和希望。

事实上，陈志强对于农产品销售思维的变化，与全区大力推动电商直播有着密切关系。今年以来，区领导干部带头走进直播间，全面推介荔枝、大米、蜂蜜等优质特色农产品，全区还推出“荔枝+电商”“+公益”“+旅游”“+乡村”“+网红直播”系列营销活动，开辟精品荔枝旅游线路，串联吃住游乐购，促进农旅一二三产业融合。

据统计，通过电商直播，今年从化带动荔枝定制2万多棵，其他优质特色农产品也销量可观。“我们的荔枝等产品发往北京、上海、哈尔滨等城市，销售量不断上涨。”从化青年刘利洪通过电商直播，让自己的农产品插上互联网“翅膀”飞向更广阔的市场。“流量在哪里，市场就在哪里，我们的关注点就在哪里。必须适应这种变化，才能把农业做好！”刘利洪说。

培育农民主播“网红”

赋能乡村经济发展

直播电商已成为产品销售、内容推介、流量变现的重要渠道。为了壮大电商直播产业，带动更多优质农产品走向市场，我区结合自身资源优势，构建了“1+2+N”生态直播间布局，并通过国有企业流溪资产集团旗下凤凰文旅，以凤凰生态直播间为主导，统筹协调直播社区及各主体平台等直播资源，依托流溪温泉广场房车营地，将“网红+导游+房车”拓展为“网红+农民主播+房车”的生态直播“大篷车”服务体系，深入特色小镇、景区景点及田间地头，推动直播电商服务下沉和从化生态产品供给上行，打造富有从化特色的直播电商和产业互联网发展的“大篷车”模式。

此外，凤凰文旅以“村村有主播，一村一网红”为目标，建设基础知识、技能培训与能力提升、技巧打磨相结合的培训课程体系，发挥凤凰生态直播间的资源优势，为有一定基础的农民主播提供更多开播机会和与网红跟班学习的平台，帮助其吸引粉丝，配套以大量带货实战，将直播“小白”变成主播，将有直播基础的农民打造成“网红”，推荐分销本村的特色产品。

同时，推动从化直播电商企业联盟与区内专业合作社、乡村直播带头人对接，从农产品深加工、物流配送、技术支持、直播平台提供等多方面为农民主播提供选品、网店开设及运营、售后跟踪、投诉处理、带货实训和实战等方面的帮助。

据悉，陈志强、刘利洪、谢锐冰等农民主播都参加过多场电商直播培训。目前，从化还有数十位农民主播开通了直播间，电商直播带货成为全区农业发展的一大亮点。“参加培训，向大咖取经，了解到更多直播行业的知识，为我们打造直播 IP 提供了很大帮助。”陈志强说。

电商赋能，农民带货。这种打破传统的销售模式，带动了越来越多优质特色农产品走向市场，成为了从化农民增收致富的新途径，也为乡村经济发展带来了新活力。