



回归大山的陈玉琴，助农直播带村民致富

就爱看她给大家发钱的样子

从仙居县溪港乡百花村到横溪镇快递网点，全程37公里，共80多个弯道，这是陈玉琴每天必须往返的路程。自打今年回到村里，她已开着一辆小货车在这条崎岖的山路上奔波了1万多公里。

往返之间，一条“致富路”从她脚下缓缓向远方延伸。村民们的“钱袋子”由此鼓了起来，脸上笑容也多了。

山里姑娘回归大山

百花村是一座怎样的村庄？流传最广的是关于村名的由来。400多年前，有四人上山打猎，路过此地时，发现这里不仅风景优美，且风水甚佳。来年，再度上山，他们发现插在这里的木棍上开出了100朵花。四人大喜过望，遂在此地开山造田，垒石为屋，定居下来，并取村名为百花村。

儿时，每每听到村里老人讲起这故事，陈玉琴都觉得充满诗意。群峰竞秀，云雾缭绕，仿佛一幅流动的水墨画卷，也让外人油然生起无限的向往之情。

自然景色虽美，但交通不便。百花村坐落于溪港乡西南海拔600多米的高山上，而溪港乡又距离仙居县城64公里。前往百花村，须在险峻的盘山公路上左弯右绕。

陈玉琴仍记得，儿时，每个星期，她都要提着咸

菜，背着米，走1个多小时山路（7.5公里）去上学。这样的日子持续了9年。走出大山，成了她最大的梦想。

深居高山，要想致富，挺难。这些年，年富力强的村民都下山另谋出路了，全村700多人，仅剩70多位留守老人。陈玉琴自然也“走出去”了。成家后，她与丈夫去了温岭创业，日子过得和美。

但去年，外婆的突然离世，改变了陈玉琴的人生轨迹。回老家奔丧时，她翻看了相册，发现外婆的照片寥寥无几，心中一阵感慨：“原来长辈们都已经很老了，老到错过一次或许就再也见不到了。”

陈玉琴在村里闲逛，回忆自己曾与外婆相处的点滴，并用镜头记录村里老人的日常生活。闲逛中，她发现菜地里烂着许多吃不完的菜，村民们家中晒的干货越堆越高……

山中好货无人识，陈玉琴惋惜不已。“要不回村里开直播卖山货吧？”思来想去，34岁的她决定和丈夫回归大山。

“有人劝我，说好不容易走出大山了，又何苦回来呢？”陈玉琴坦然一笑，她相信这里也有广阔的绿水青山，只不过缺少运作这些资源的能力。

从三棵茼蒿笋开始卖

农产品如何走出大山？电商直播是个好途径。陈玉琴深谙此道，她之前就有一个账号，粉丝1.6万人。

今年2月，陈玉琴注册了名为“浙里有山货”的抖音账号，开始转型做助农类直播。

两部手机，背靠老房子，她在院子里支起手机，面前摆上一袋袋黄豆，没有专业灯光，就这样开始了首播。她讲得情真意切、口干舌燥，但无奈就是没人关注，黄豆最终没卖出去。

陈玉琴心中有些沮丧。下播后，质疑的声音更是如潮水般涌来，不懂电商的村民压根不信手机上能卖东西，有些人还误解她只是想白拿东西。

陈玉琴没多做解释，也没就此放弃。之后，她悄悄地把一位大妈给的三棵茼蒿笋放到直播间，结果卖出去了。隔天，陈玉琴和大妈分享了这个好消息，又让大妈从地里挖了十来棵茼蒿笋。

经此一役，农产品能从手机上卖出去的消息在村里传开。越来越多大爷、大妈找上门，询问“是不是什

么东西都能拿到直播间卖”？村民的热情被调动起来，家中的茶叶、杨梅、腊肉甚至是活蹦乱跳的鸡都上了直播间的电子秤。山货主人更是站到陈玉琴背后“帮腔”。

渐渐地，直播间的观众从三五人增加到了十多人，农产品销路越来越宽。“销售额从200元，到400多元、600多元，不断增长。”陈玉琴回忆道。

现在，每场直播交易量基本能稳定在200单，销售额约6000元。

除了“浙里有山货”，目前，陈玉琴还运营“百花玉琴”这个账号。他们夫妻二人连轴转，直播时，她出镜，丈夫负责幕后；平日里，丈夫拍摄视频，陈玉琴剪辑。

如今，陈玉琴不仅把百花村的农产品卖了出去，还把直播延伸到了溪港乡8个村以及周边乡镇。截至目前，她通过直播已累计成交1万多单，帮助村民增收40多万元，其中包含热销的生姜7000多斤和土豆2万多斤。

给乡亲们发钱去

农产品卖出去后，物流又是个大问题。百花村山高路远，单量小，快递公司都不乐意上门取件。陈玉琴只得身兼数职，每天下播后，她就开着小货车，把需要寄送的货物送到山下的快递网点。

辛苦，但陈玉琴乐在其中。

溪港乡干部了解该情况后，当即成立了一个“帮帮团”，乡里、村里的党员干部们帮着一起送快递。然后，通过县、乡两级干部的对接，邮政快递开始上门取件。

陈玉琴也终于能腾出手做其他事。8月，她频繁外出学习，既参加了2024年“浙江千名乡村CEO培养计划”，又拜访了省级乡村产业振兴带头人，学习如何让乡村直播业态升级，赋能乡村产业发展。

8月21日，学习结束，回村路上，陈玉琴按捺不住兴奋，发了这样一条朋友圈：回村去，开公司，带动大妈就业，发展农村新兴产业。未来，把全村大妈都孵化成网红。

在她看来，这模式可行，其他地方已有成功案例

了。

实际上，和村里这条山路一样，陈玉琴的“助农路”也并非一路坦途。陈玉琴娓娓道来，起初，不被村民们理解。待大家看到了实实在在的收入，脸上绽放出笑容后，网上又冒出不少负面的声音，比如质疑她作秀，博取流量。

“直播纯粹是为助农，并非哗众取宠，也不是卖惨营销。农产品价格都是由村民自己定价。”陈玉琴郁闷过，解释过。后来，她想通了，大大方方回应，“我需要流量，变现，带村民致富。”

当然，也有很多网友为陈玉琴点赞：“就爱看她姑娘给大家发钱的样子。”村里许多老人习惯用现金，挣了钱，陈玉琴就兑换成现金，挨家挨户上门发钱。

一花独放不是春，百花齐放春满园。陈玉琴在前边喊着：“朋友们，百花村线上集市开播啦！”身后，村民们乐呵呵地高举手中的农产品。他们已逐渐适应“手机变成新农具、直播变成新农活、数据变成新农资”的幸福生活。 记者 陈轶男/文 受访者供图