

卖山货 开直播 助增收

仙居有群“神通广大”的共富生活委员



仙居县共富生活委员陈玉琴帮助村民直播卖山货



仙居县开展共富生活委员座谈交流会



横溪镇共富生活委员在共富流动集市上销售农产品

2022年,仙居县为帮助山区农户拓宽农产品销售渠道,让山沟里的土特产走出深山,探索设置乡村“共富生活委员”之时,很多人还有疑问:这群顶着“共富生活委员”新名头的人,能干出什么实事? 2024年,327名共富生活委员走村访户,对接仙大农等本地产销平台,开展网络直播带货,不断延伸服务内涵,成为推动乡村产业振兴、发展农村新质生产力的重要力量。他们的成绩也许用几个数字能体现——

全覆盖全县306个行政村的“共富生活委员”们,累计帮助农户销售农产品1亿多元,解决剩余劳动力和低收入农户就业1万多人。他们的成绩,也许用村民的话语能表达——

“原先家里的番薯面、笋干做起来,只能自家吃,吃不掉的就只能放着坏掉。现在,通过共富生活委员的对接,山货能进城售卖,我们有了收入,太好了。”

“我家十多万斤土笋干,他们帮我解决了销路,全部卖出去了,共富生活委员真的是‘神通广大’!”

台州传媒记者张妮婷/文 仙居县委宣传部供图

“村姑”直播火了

埠头镇有个“村姑”,叫徐伟亚。收货、直播、打包……从凌晨到深夜,她忙碌的生活背后,承载着村民们沉甸甸的期盼——把山货卖出去。

“我自己也没想到,当共富生活委员之后,我的生活发生这么大的变化。”徐伟亚说,这一切,还得从2020年说起。

徐伟亚原来是埠头镇的一名普通梅农,每年杨梅季都要为卖杨梅烦恼。“那个时候看有人直播带货,我就想着为什么不自己试试。”

2020年的杨梅季,她开始了直播卖杨梅,并为自己取了个接地气的名字,叫“村姑”。

一开始直播间停留的只有两三个人,但是来看过的有两三百人。“我就想着,这两三百人看过我的直播,也很不错了再坚持坚持!”

坚持开直播,人再少,她的话从不落下。那年,她通过直播,杨梅销量达到四万六千元。

对着手机说说话,就能卖杨梅?很快,周边村民得知这事,2021年,不少人找到了徐伟亚,请她帮忙卖杨梅。“那年我帮大家卖杨梅,卖了29万多元。”

杨梅季过去了,村民家里玉米成熟了,芋头成熟了,都来找徐伟亚,渐渐的,村姑直播间卖的东西也多了起来。应季瓜果蔬菜、各类土特产琳琅满目。徐伟亚“村姑”这个名号也越来越响亮。

2022年,徐伟亚成为了仙居县首批共富生活委员,有了这个身份,她肩上的担子更重了。

两年过去,她的帮扶对象早已从周边村民拓展到全县的高山农户,谁家农产品销售有困难,都会给她打电话。“现在每场直播销售额基本上都接近两万元,还有些村民会带着家里的山货送到我这来。”

产品一多,徐伟亚的直播时间就长了,原先五六个小时的直播,要延长到八九个小时才能把乡亲们的货卖完。“我感觉身体吃不消,所以每天就只卖五十位农户的产品。”徐

伟亚说起了前不久的一件事,有些哽咽。

今年九月,徐伟亚像往常一样,早上六点钟来到工作地点,准备半小时后的直播。让她没想到的是,直播间门口,有五六位村民早早排起了长队,他们都是七八十岁的老人,顶着花白的头发,每个人身边放着各式农产品,用蛇皮袋、竹篮子、塑料袋等装着。

“他们都是高山上下来的,半夜就来排队了,深怕赶不上趟。”徐伟亚说,“我开车上山都要一个多小时,他们从山上下来,要更长时间,真的看着于心不忍。”于是,徐伟亚决定,上午直播,下午上山收货,再不让乡亲们排队送货。

徐伟亚有一辆大众越野车,每天她就开着它辗转各个山头,农户们将自家的产品装在袋子里,包装上写上价格,徐伟亚收了货就将钱给他们。收的最晚的一次,晚上十点半她才回到家。“车都快装不下货了,明年卖完杨梅,我就可以换一辆更大的车,装更多农产品。”

接送货、开直播、请员工……每年为了给乡亲们带货,徐伟亚要倒贴不少钱,这笔账,她算不清吗?

“这从来不是算账,看到他们拿到钱的开心和激动,我觉得很值。”徐伟亚又说了一件事,之前有对老夫妻带来了红薯粉、红薯面来卖,拿着两千六百元的货款,夫妻俩说着,“原先都靠儿女的钱,舍不得花,也不敢花太多,想吃面食,也不舍得买肉做。这钱是我自己赚的,现在我就要去超市买肉,多包一点,吃不完的放冰箱,每天都吃上一顿!”

这就是她的意义。

“当共富生活委员之前,看到村民在种地,我也没什么想法,现在看到村民在种地,我想着他们今年收成怎么样,有销路了吗?不自觉就要替他们操心。”如今,徐伟亚还拍起了短视频,“我想让更多人知道这里有个渠道可以把家里的农产品卖出去,尤其是高山上的偏僻人家,希望能帮助他们解决问题。”

“那就向山走去”

溪港乡百花村,坐落于高山之上,是仙居最西边的村落之一,也是陈玉琴的老家。

陈玉琴,百花村共富生活委员,是名“90”后。

“我是留守儿童,小时候跟外公外婆生活在一起,和他们的感情很好。”陈玉琴说,长大后,她就外出闯荡,和老公创业做电商,积攒了二十万的粉丝量。

“去年,外婆突然离世,我找遍手机相册,竟然没有一张外婆的照片。”这让陈玉琴萌发了返乡的念头——拍摄家乡,记录村民的生活。

今年,陈玉琴回到百花村,举着手机扫村,拍摄村里老人的生活。“拍着拍着,我发现山上有这么多这么好的山货,这些对城市里的人来说是高山绿色产品,但是对山里老人来说是吃不完的,要浪费的东西。”

今年三月,陈玉琴注册了“浙里有山货”的抖音账号,展示山上的农产品,为村民提供销售平台。乡里知道她有电商基础,就请她担任村里的共富生活委员。

即便有着二十万的粉丝基础,直播初期也并不容易。

“一开始我只能卖亲戚邻居的山货,因为村民对这个事情是不看好的,他们没想到大山里的东西能卖出去。”陈玉琴说。

四月份,村里的一位大妈,给了陈玉琴三颗笋,让她自己吃,还说,“你要是卖的话就不给你了。”当天晚上,陈玉琴就把这三颗笋放到直播间卖掉了。

“大妈!昨天你给我的三颗笋我都卖掉了!你再去地里摘些,我都给你卖掉!”听陈玉琴说完,大妈还是不信,于是就拿着黄豆、莴笋、芥菜,问,这些也能卖?



埠头镇共富生活委员徐伟亚在“助农帮”一号共富工坊公益助农



安岭乡共富生活委员帮助春茶采摘



溪竹乡开展共富生活委员选品售货业务培训会



下各乡举办共富生活委员直播带货技能擂台赛



步路乡举办共富生活委员直播带货擂台赛

“真的都卖掉了!”第二天村里就传开了,阿公阿婆把家里的梅干菜、笋干都拿来卖,之后半个月时间,百花村里七十位老人的存货都卖得差不多了。

“村里卖得差不多了,周边的村干部跟共富生活委员就联系上了我,希望我给周边的村子带带货。”从百花村到周边村再到全乡,如今,陈玉琴已经开始为周边乡镇的土特产带货。

“之前去安岭乡横岭村,村里有位七十多岁的大伯,说家里有土猪肉,问我能不能卖。”陈玉琴回忆,“当时我把猪肉卖了,将所得的3648元交给大伯的时候,他满含泪水,说这个钱拿到手,明天就能去买药吃了。”

“在安岭乡立胡坑村,有个阿姨腿受伤了,六十多岁,不好出去干活,她在网上了解到我是助农主播,为了我特意在村里装了宽带,等我过去直播。”

从陈玉琴的口中,一个个故事娓娓道来。

方山村、曹山村、对山村,每一个带“山”字的村,都有不少令人心酸的故事。“对山村有位六十多岁的大妈,挑了八个蒲瓜,走了一个多小时来我们直播间卖,蒲瓜卖两块一斤,那天也没卖多少钱。”陈玉琴说,“山不向

我走来,我便向山走去。”

“山上的村民们原先没有往外卖的概念,如今他们也会每天给我打电话,家里板栗成熟了,家里玉米成熟了……接到电话,我就会上山收货。”陈玉琴笑着说,如今,她线上线下销量达到了两万多单,销售额达一百多万元。

除了为农户们增收,“带货”对陈玉琴来说,还有别样的意义。

百花村有位天友奶奶,家里有很多梅干菜、笋干。“当时刚起步,没有帮她卖出去一单。”陈玉琴走的时候,天友奶奶握着她的手,说“妹啊,下次再来啊。”

过了两个月,陈玉琴再去的时候,把她家的所有产品都卖完了。“她拉着我的手说,宝贝啊,钱不用这么多给我,你留点,自己用。”陈玉琴说,她是需要有人陪伴,就想着我们过去看她,陪她一会,说说话。

在陈玉琴最近的短视频里,她拿着厚厚一沓钱,发给村里的老人们,她说想通过更加多样的方式吸引更多人,让更多人看到山里的老人们,看到农村的好产品。

“我们不单要把村里的产品卖掉,还要把产业做起来,以助农为切入点,把山好水好的故事讲好,从卖农产品,到卖文化、卖风景。”陈玉琴说。

“赶时间,助大农”

每天,朱溪镇官屋村共富生活委员王丹都要在朱溪镇与县城之间往返,三十多公里的路,她一趟趟,带着农产品进城。

原先,她是个从上海返乡的生意人。在上海做了七年酒店管理,2014年回到仙居开了烧烤店。这些经历让王丹的朋友圈变得格外庞大。“光是烧烤店的客户群,我就有三个,每个群五百人。”

去年,王丹与镇里其他几位共富生活委员共同组成了“乐享朱溪”的六人团队,一方面将杨丰山大米等农产品卖到神仙大农去,一方面拍摄起了朱溪镇的美景,制作短视频,宣传朱溪镇。

“干着干着,我们就从宣传朱溪这个大的方向上,锁定到了为朱溪农产品代言。”王丹说,现在她自己都做视频号,拍短视频,团队六个人都利用朋友圈、抖音号发各种带货信息。

团队六人数量庞大的微信好友为他们带货农产品提供了巨大助力。“线下带货的量非常大,应季果蔬上市的时候,每天都是几千斤的销售量。”

在王丹的朋友圈里,时不时出现朱溪本地板栗、本地老姜、甜玉米等农产品。“朋友圈打广告,订单可不少,每天往返城乡之间,有时候订单多了,车子装不下货,来来回回跑,最多的一次跑了六趟。”王丹说。

“我们一直坚持助大农。”陈玉琴说,同样是共富生活委员,相较于陈伟亚和陈玉琴,她更加倾向于线下,这也与朱溪镇的自然资源有关——朱溪镇是农业大镇,拥有非常丰富的农业资源,耕地总面积为13016亩,其中水田面积为12138亩,各类农产品的种植面积都不小。

每逢各类农产品上市,王丹就要赶时间,赶收获,对接各类批发商,忙着在朋友圈打广告,在各种群里发信

息,进行订单汇总。

“前阵子,甜玉米成熟了,我们都在跟时间赛跑,两个星期的采摘期一过,玉米就要烂在地里。”王丹说,现在卖得最多的是甜玉米还有芋芳。



朱溪镇共富生活委员“乐享朱溪”团队将玉米装车

椒江、黄岩、路桥的订单,我们都是亲自送货上门。”如今,王丹的两辆私家车都用来当送货车了,如果遇到两三千斤的大订单,他们就找物流帮忙送货。

“不久前,有个杭州的订单,要买三千多斤甜玉米,我们四个共富生活委员通宵打包,从下午五点到凌晨四点,直到将玉米都装上车,我们才回家。”

自成立“乐享朱溪”团队以来,王丹他们覆盖了19个村的农特产,销售总量达到五万余斤,销售额达三十余万元。

现在的生活对王丹来说非常忙碌,不仅要对外推荐朱溪农副产品,还要点对点向农户推出养殖建议清单。

问及未来是否会考虑开启直播带货,她坦言,“接下来我们会扩充‘乐享朱溪’团队成员,腾出更多的精力做好‘线上+线下’助农工作,一起把农产品带出大山,打响朱溪品牌。”