

主播带头 电商开路 特产更火

中国移动云南公司助力盐津“十百千万”直播带货培育工程侧记

记者 陈忠华 文/图

“今天是阳光明媚的一天,主播向大家推荐一款七彩野地花生,这是盐津县高海拔地区出产的农特产品……请放心拍、放心抢,需要的家人们请在屏幕下方点击1号链接下单。”手机屏幕前,网络主播苏润热情大方地向网友推介盐津农特产品,直播间不一会儿就聚集了上千名粉丝,大家纷纷参与评论和下单。
“我宣布,盐津县‘十百千万’直播带货培育工程启动。”12月19日下午,盐津县“十百千万”直播带货培育工程启动仪式在盐井镇芭蕉村举行,盐津县委常委、宣传部部长罗旭宣布工程启动。
盐津乌鸡、乌鸡汤、乌鸡豆豉、红薯粉条、红豆腐、糟辣子、泡黄爪、腊肉、香肠、竹笋、面条、核桃油、花生油……启动仪式现场,摆放着琳琅满目的盐津农特产品,一批网络主播、电商代表现场直播,示范直播带货。
“作为一名直播带货从业人员,我们有意愿、有能力、有信心做好直播带货,卖好盐津农特产品,促进盐津当地经济的活跃与发展,全面助力‘云南直播看盐津’品牌打造。”作为盐津县新媒体协会和直播达人代表,苏润的发言代表了当天参加启动仪式的数十名网络

划到2025年,全县培养10名金牌直播带货人、100名直播带货骨干、1000名直播带货能手、10000名直播带货人。主持启动仪式的盐津县委副书记李燕说:“我们县希望通过发挥‘十百千万’直播带货培育工程的‘传帮带’作用,力争实现有意愿的劳动力人人会直播、人人会

网络主播激情带货。



盐津县直播带货培育工程启动仪式现场。



网络达人与商家共同推介农特产品。

直播、电商代表的心声。苏润是盐井镇长沟村人,中专毕业后三四年间一直在摸索创业就业之路,2022年开始做电商,网名为“买买三三”,运营半年已有2万多粉丝,每天直播2个小时,专卖农特产品。截至目前,苏润2023年的销售额达50多万元,成为和盐津农特产品“一样香”的网络达人。

新时代、新业态、新机遇,兴人才、兴产业、兴乡村。近年来,随着移动互联网的蓬勃发展,电商渠道多元化成为发展趋势,电商新业态多点开花,尤其是直播电商成为新风口。盐津县内也涌现出了一批网红达人、带货主播,粉丝量达到10万以上有29人,其中100万以上有3人,盐津洪状元农业科技有限公司今年的电商直播销售额达1.5亿元。自2021年5月中国移动通信集团云南有限公司(以下简称“中国移动云南公司”)挂钩帮扶盐津县及芭蕉村以来,创立了云南盐津芭蕉村农业开发有限公司,通过“党建引领+‘832’平台+村集体经济+合作社+电商销售”的商业模式,整合云南移动“彩云优品”平台资源,2年间累计实现销售收入1000余万元。

为激发更多的有志之士创业和带动就业,服务农特产品销售,增加群众收入,推动农村产业转型升级,盐津县委、县政府决定,实施盐津县“十百千万”直播带货培育工程,在芭蕉村先行试点,逐步推开。盐津县人力资源和社会保障部门目前已经开展培训30多期,培训了1000多人次。计

带货’,个个成为盐津农特产品销售员,全链条推动盐津县‘3+N’富民产业一体化发展,全面助力乡村振兴、人才振兴。”

“在新时代乡村振兴道路上,中国移动昭通分公司将加强5G基础设施建设,加快‘双千兆’协同发展,为全民直播‘建大道’。”中国移动昭通分公司副总经理任春俊在讲话中动情地说。据了解,2024—2025年,中国移动昭通分公司计划在盐津县投入6000多万元,新建5G基站300余个,实现千兆宽带自然村全覆盖,5G覆盖率达到98%以上,让乡村振兴的信息化道路更安全、更便捷。同时,公司将通过流量补贴、视频彩铃、千兆宽带等优惠政策,为直播行业的发展提供有力支持,每年可为千名主播节约120万元以上,鼓励更多的年轻人加入直播带货行业。

庙坝镇民政村45岁的周二哥当天从庙坝镇街上赶来参加了启动仪式。周二哥以前到处做点儿小生意,近年来取网名为“甘肃洋芋周二哥”,专卖甘肃洋芋,先后在盐津、彝良、镇雄、威信和四川省筠连县等地建立了40多个甘肃洋芋代销点,经常用挂车拉甘肃洋芋到庙坝镇库房里,再分发到各代销点。今年已卖出1000多吨,其中通过直播卖出的占10%左右。他说,下一步准备带盐津农特产品,参与打响盐津直播带货、盐津农特产品两个品牌。

当天,芭蕉村扇子村民小组52岁的村民黄顺英穿上了苗族服装参加启动仪式,接受现场培训。她从来没有直播过,通过参加培育工程,她懂得了一些直播带货的知识和技巧,今后将试着直播带货,希望能帮乡亲们卖一些农产品。

“我直播做红豆腐、酸辣子的过程,就是我直播间

人气最旺的时候。”启动仪式后,盐津县直播带货培育工程座谈会在芭蕉村召开,盐津县城的“兰妹子”畅谈了自己的网络营销经验。“兰妹子”建立了自己的生产车间和销售门店,用传统工艺制作盐津腊肉、腊肠、红豆腐、糟辣子等,很受欢迎,年销售额达100多万元。

“我是落雁乡的网络主播,希望相关政府部门继续加大培训和指导力度,让更多的人成为网红,带动更多的农特产品销售。”“我以前主要是做电商,也在朋友圈卖农特产品。通过今天的学习,以后我也想走直播带货这条路。”座谈会上,网络主播、电商代表畅所欲言,谈了自己的创业经历和成功经验,围绕物流费用过高、冷链运输保障、专业化培育网络销售能手等方面提出了建议。

“希望大家团结一心,取长补短,注重品质保障、品牌建设,共同做大做强盐津电商品牌、直播招牌。”座谈会上,盐津县委、县政府领导和相关部门负责人用心听、认真记,就大家提出的问题、困难、需求等分别作了解答和表态。县人力资源和社会保障局局长胡天游最后说:“我们将建立直播带货联盟体系,形成‘直播带货人+公司(专业合作社)+产业大户+农户’的产、供、销产业链,培育更多的网络达人和销售能手,让流量成为‘新农资’、手机成为‘新农具’,直播成为‘新农活’,带动更多的年轻人创业就业,带活盐津经济,打造出‘直播带货看盐津’这一品牌。”



直播达人教新手。

“2023年,在云南移动‘彩云优品’上架的芭蕉村农特产品实现销售额68.14万元;公司帮助云南盐津芭蕉村农业开发有限公司销售农特产品金额达835万元。”12月20日,中国移动云南公司驻芭蕉村第一书记、队长张智杰激动地对记者说。

产业振兴是乡村振兴的基础和关键,是群众增收的“密码”。最近3年来,盐津县盐井镇芭蕉村“两委”和中国移动云南公司及其驻村工作队携手共进,坚持以壮大产业为基础、群众增收为中心,积极探索“党总支+村集体经济合作社+企业+‘832’平台+农户”发展新模式,着力破解农特产品“发展难”“销售难”等问题,探寻到了群众增收的“密码”。

党建引领发展 凝聚产业合力

振兴乡村必先振奋精气神,只有加强基层党组织建设,才能聚拢人心,助力乡村振兴。中国移动云南公司2021年5月挂钩帮扶芭蕉村后,派出了3名驻村队员,与芭蕉村党总支采取党建共创、主题党日同过、党支部活动室和党员活动室共建等一系列联动措施,推动芭蕉村基层党组织和阵地建设。

探寻群众增收的“芭蕉密码”

——中国移动云南公司帮助芭蕉村解决农特产品“销售难”纪实

记者 陈忠华 文/图

做长产业链条,走好精品路线。在中国移动云南公司驻村工作队的协助下,芭蕉村探索种植、加工、销售“三位一体”的全产业链新模式,立足独特的自然环境优势,确定了在海拔1100米以上区域种植竹子,海拔700米至1100米区域打造油料、中草药、茶叶基地,在海拔700米以下区域发展绿色蔬菜的产业定位。目前,已种植竹子4500亩、花生30亩、食用菌30亩、油菜500亩、红薯820亩、茶叶500亩。同时,依托职业经理人,开发了农家火腿、香肠、美味山珍菌、七彩菌汤包、花生、大米、蜂蜜、土鸡蛋等60余个农产品,并申请注册了品牌“一座村”,让农产品有组织地对外销售。2022年,芭蕉村党总支协调盐津阳光俊蘑菇种植家庭农场,提供技术支持,通过自身土地流转,带动周边农户种植,与云南盐津芭蕉村农业开发有限公司签订回收合同,建立了企业与农户、农户长期稳定购销的合作机制。龙洞村民小组颜昌其家今年种植红薯4亩,11月采收红薯3吨多,卖了2000多元。

推进现有项目,增加群众收入。通过中国移动云南公司帮扶补贴50%、茶叶种植公司出资50%的办法,村“两委”和驻村工作队动员芭蕉村新街片区80余户农户认种安吉白茶60亩,今

后的销售纯利按照“1:3:6”的比例分配给村集体、企业、农户。为响应美丽乡村建设号召,中国移动云南公司补贴部分绿化费用,由村集体经济公司向村内紫薇种植户选购价值7.5万元的3年以上树龄的紫薇优质苗木5000棵,用于芭蕉村主干道沿途两边路旁绿化美化。重点关注20亩金银花基地的田间管理工作,督促种植户定期或不定期上报省农科院专家,以便专家给予施肥施药及田间管护的指导。目前,金银花总体长势良好,已开花一次,收获一茬金银花。

探索“互联网+”,畅通销售渠道

中国移动云南公司自2020年5月结对帮扶芭蕉村以来,借助线上线下平台资源,通过电商平台、直播带货等方式在网上售卖农产品,积极拓宽农产品的销路,探索建立消费帮扶长效机制,让当地农产品搭上“电商快车”。“以前我种菌子还要去城里找销路,现在移动公司帮我们吧销路打开以后,我就有信心做一点、做强一点,然后带动周边的邻居一起做。”陈辉奎边精心管护自己的“发财菌”,边笑着对记者说。

芭蕉村探索“党总支+村集体经济合作社+企业+‘832’平台+农户”产业发展模式和利益联结机制,把党员集合起来,把群众组织起来,把企业聚拢起来抱团发展,真正让集体经济、企业、群众三方利益捆绑、资源互补、成果共享。同时,引进职业经理人成立云南盐津芭蕉村农业开发有限公司,带动党员群众参与产业发展,增加群众收入。今年以来,村党总支牵头协调公司整合芭蕉村30余种农特产品上架云南移动“彩云优品”平台,并将部分盐津县农特产品上架云南移动生活体验区。

在中国移动云

南公司驻村工作队的帮扶下,芭蕉村采取“线上+线下”的模式销售优质农特产品,线上充分利用“832”平台、“彩云优品”、移动积分商城,依托抖音平台、大学生公益助农等活动开展宣传推介,线下通过组织团队跑市场、跑企业、跑单位等方式进行销售,多渠道的产品销售方式,让芭蕉村优质农特产品走出大山。芭蕉村引进农业公司后,村民罗明银家种植的油菜、红薯、花生等农特产品销售畅通,每年可增收5000元以上,加上养猪、养牛带来的可观收入,生活越过越红火。2023年,芭蕉村通过“线上+线下”的模式销售优质农特产品,销售收入超过1000万元,其中村民通过云南盐津芭蕉村农业开发有限公司销售农产品金额达228万元。今年10月18日,芭蕉村“感恩、庆丰收”集体经济分红大会举办,村集体实现利润分红25.2万元,204名村民分红10.2万元。“我用分红领到的500元钱购买了10斤油菜籽和肥料,并将油菜籽种植在10多亩荒地上了,这样既可以美化乡村,又可以增加明年的收入,可以说是两全其美。”50岁的芭蕉村理民小组村民罗明银说。

冬季正是盐津红薯和粉条大量上市的季节,在2024年元旦、春节即将到来之际,中国移动云南公司工会又为云南盐津芭蕉村农业开发有限公司订购了50多万斤的红薯粉条,开启了芭蕉村新一年的农特产品销售之路。

高质量发展调研行



盐津县芭蕉村集体经济分红大会。