

缙云农村有一支“娘子军” 她们用直播开拓崭新人生

在缙云农村,有这样一支四五十岁的“娘子军”,以前过着平平淡淡、波澜不惊,甚至是紧巴巴的日子,自从玩上抖音直播后,她们的生活丰富了,形象也火了,更重要的是“口袋”也鼓起来了。

麻敏智:组建“宝妈”团队把绿植销往全国

镜头前,已经50岁的麻敏智,自信、大方地介绍着自家的一盆盆绿植,话语间透着豪爽和果断。

麻敏智直播间里的绿植,形状各异、品种多元、价格不等,各有各的受众。借着互联网平台,打破了地域、时间的限制,销往全国各地。

麻敏智是七里乡七里村人,她属于较早做绿植的那批人,但一开始并不是做线上渠道。

“刚开始接触抖音,只是作为受众看看而已。”看着人家在网上做直播,能够拓宽销路,麻敏智开始思考,自己是否能够转型升级,转战线上市场。

起初,她不懂技术,不懂商品上架,也不懂运营,拿起手机直接开播,没学过什

么留人话术,更不要说做直播间数据化运营。初尝几次后,销量并没有多大起色,直到参加了电商进农村项目提供的培训,麻敏智重燃做电商的信心。从学习镜头语言到视频号运营,经过系统、专业的培训,麻敏智逐渐理清了一套属于自己的电商经营思路。

随着销量的慢慢提升,麻敏智也意识到,绿植赛道不仅要抢抓机遇,更要马不停蹄,一直跑——绿植直播往规范化、团队化发展才是未来。

于是,她开始规划货源,和云南、四川等地的大型种植基地合作,确保货源稳定供应。此外,她开始组建自己的直播小团队。在学习短视频直播过程中,麻敏智遇到了不少志同道合的小姐妹,

而她们大多都是“宝妈”。在缙云,宝妈是体量相当大的一个群体,平时要接送孩子,很多朝九晚五的工作不适合她们,而做直播,工作时间相对而言弹性较大,让她们在工作和孩子之间,能够寻找到一个相对的平衡。

于是,麻敏智把她们吸纳到她的直播团队中来,开始了24小时轮流不间断地直播,带动了本地宝妈的就业。

“直播是比较辛苦,有时晚上开播,下播了就是凌晨两三点,需要主播吃苦耐劳。别看很多宝妈要带孩子,但其实她们能吃苦,韧性足,所以慢慢就形成了现在的宝妈主播小团队。”麻敏智笑着说,自己也曾是宝妈,能体会到她们的不易,更希望用自己的力量帮她们一把。



丁美荷:用缙云话分享家乡美食



今年44岁的丁美荷,是缙云县舒洪镇人,在网络上,她给自己取了一个富有诗意的名字“茶西施”。

丁美荷没有专业的拍摄和创作团队,一部手机、一个支架就是她的所有装备,内容自导自演,说着一口流利的缙云土话。由于真实、形象地分享了乡村的生活和美食,受到粉丝们的追捧。

得益于缙云县电子商务进农村活动,丁美荷从中学到了不少技能和表达方式。经过一番思考后,丁美荷确定了自己短视频的定位:真实、土里土气。

“茶西施”的抖音里已经有580多个

短视频,搞玉米、挖番薯,搞茶籽……在干各种农活时,丁美荷就把劳动的画面拍摄下来,配上朗朗上口的缙云话,构成了生动的农村生活场景。包粽子、抽土面……各种美食的制作过程,被她演绎得活灵活现。

“内容可看性强,又非常接地气”使她的账号粉丝粘性高,粉丝群体跨度大,五六十岁的大姨大妈爱看,二三十岁的年轻姑娘也关注。不同年龄的人都能从她的视频里感受不一样的东西,有些人在她的视频里看到了自己的生活,也有些人在她的视频里看到了人生,还有人从中学到不

少知识。

电商进农村,让丁美荷找到了和大多数村民不一样的发展路径。已经“火了”的她,时不时会收到购买农副产品的订单,特别是节假日,如端午节、重阳节等,线上订单爆满。

这段时间,丁美荷家的茶油生意特别好,有的到她家榨油厂榨油,有的到她家买茶油,丁美荷忙得不亦乐乎。但不管怎么忙,即使干到三更半夜,她也不忘在抖音里露一下脸。通过视频,一个真实的丁美荷是那么的充满热情、那么的懂得人间烟火。

郑雪爱:“瘦肉丸”红了,“雪姐”也红了

今年58岁的郑雪爱,在新建镇经营瘦肉丸20多年,她怎么也没想到,自己制作的瘦肉丸和自己都会成为网红。

过去这些年,虽然郑雪爱制作的瘦肉丸用料新鲜,品质好,口感也好,可生意却一直不温不火。自从用上了抖音,短短几年时间,“雪姐瘦肉丸”的知名度就一路往上窜。

郑雪爱闲暇之余爱刷抖音,特别喜欢浏览与自己行业相关的美食内容。刷着,刷着,她发现抖音里的一些美食

品相好、创意也不错。

有一次,她鼓起勇气报名参加了缙云数字直播产业孵化基地的培训班。在所属的那个班级,她算是“大龄青年”了,但凭着一股好学劲,她经常和同学们围在老师身边去请教,也是问问题最多的一个。

“我是带着目标来的,学会拍短视频,要让自己的瘦肉丸火起来。”郑雪爱说话时信心十足。

学成归来,郑雪爱在抖音上注册了账号,精心拍摄、分享自己制作瘦肉丸的过

程。瘦肉丸是一道风靡当地大街小巷的小吃,视频中,等前期工作就绪后,郑雪爱用小刀快速把瘦肉丸刮入煮沸的水中,煮上几分钟,然后倒入放了配料的碗中,热气腾腾、香喷喷、鲜嫩入味的瘦肉丸就做好了。

“网红雪姐瘦肉丸”的短视频在食客中“红”了起来。许多人慕名而来,为的就是吃上一碗“雪姐瘦肉丸”。郑雪爱就这样成了一个小网红,一个专门做瘦肉丸的“网红雪姐”。



应庆慧:“云”上卖花开启别样人生



今年41岁的应庆慧是七里乡人,原先在义乌工作,家中的母亲和婆婆随着年龄增长身体状况大不如前,为了方便照顾老人,她选择回到缙云。

刚回家乡的她,没有什么技能傍身,又要兼顾家庭,一直找不到合适的工作。

机缘巧合,她参加了缙云数字直播产业孵化基地提供的直播培训。起初,她只是抱着试试看的心态,没想到,这一试,让她发现了“新大陆”。

在培训中,她学到了短视频剪辑、直播技巧、账号运营等全方面的知识,让她对利用短视频工具变现有了清晰的认

知。“以前只会看抖音,偶尔也会发短视频,但不知道怎么带来收入。现在通过培训,让我清楚了方向。”应庆慧从容地说。

说干就干。日常就喜欢侍弄花草的应庆慧,结合自己的兴趣爱好,经营起了一家花店,采用“线上+线下”双渠道经营模式。

本就心灵手巧的她,能在花束上做各种创新“文章”。色彩搭配、种类搭配、造型设计面面俱到,有时候结合节日特色,她还会创新设计,融入别样元素,增加观赏性、趣味性,满足不同受众的需求。再加上短视频、直播运营,在互联网的加持

下,开店3个多月,就开始有了稳定的销量。

现在,有通过线下门店销售的开业花篮、求婚花束,还有线上的同城订单,地域上也打破了缙云县域范围的局限,来自其他县(市、区)的订单也慢慢涌现。

“一到特定的节假日,像七夕、教师节这些日子,线上订单通常都是爆满,需要通宵忙碌。”当被问到是否觉得这份职业辛苦时,应庆慧笑呵呵地说:“辛苦肯定辛苦,但是有付出就有收获,这让我有继续向前冲的动力和热情。”谈起未来,她满怀希冀。
朱朝君