

帮助千余名村民增收 “90后”陈玉琴让山货出山

近日，陈玉琴翻过一座座山，问遍整个村，才从30多户农户手中凑足5000公斤番薯。这是她接过的最急、量最大的一个订单，从接单到发货，短短9小时，累得口干舌燥、肌肉酸痛。

2023年，外出创业10多年的陈玉琴回到仙居县溪港乡百花村当上共富生活委员，通过直播带货的方式帮助村民致富。“爆火”后，她更是连轴转，上门收山货、开直播、接团单，帮助仙居1000多名村民增收120余万元。

谈起这份工作，这位“90后”女孩露出招牌式的小虎牙说：“累，但能为村民多卖点货，让大伙的腰包更鼓、笑容更甜。”



从卖三棵茼蒿笋起步

在快节奏的信息时代，抓取观众的注意力，是获得流量的通行算法。

让陈玉琴“出圈”的，是一个个“发钱”视频：她背着一个红色的“王老吉”饮料袋，装着8本账单，将一沓沓现金分给“货主”，简单直接展现了助力村民共富的成果。短短7个月，账号“浙里有山货”拥有了4万粉丝，获得10万多次点赞。

尽管被观众戏称为“行走的ATM机”，陈玉琴并不认为流量来自“噱头”，“粉丝透过镜头，看到了村民和农村的真善美，这是真正的流量所在。”

2023年，仙居县公开招选一批相对年轻、具有一定手机App操作能力，且熟悉村情、长期在村、热心村级事务的人，组建“共富生活委员”团队，破解山区农副产品难卖的困境。

彼时，陈玉琴已拥有11年“云端”卖货经验。2013年，在丈夫的鼓励下，陈玉琴首次“触网”，在淘宝卖出了第一双鞋子。尝到互联网魅力的她，从此一发不可收：开网店卖鞋、在美团开粥铺、直播卖景观绿植……习得“带货”十八般“武艺”。

自认为“专业对口”，陈玉琴成功报名上任。

百花村总人口672人，如今留守村里的只有70多个老人，寂静成了村子底色。“新官”上任，提出用手机直播卖山货，没有泛起任何涟漪。

“凭一个手机，就可以卖出货，赚到钱？”鲜少接触互联网的村民不信，也没人愿意带头供货。一次，邻居陈邦传送了三棵茼蒿笋给陈玉琴烧菜，她灵机一动挂在了直播间，没想到，当晚就卖出去了。

“通过网络直播确实可以卖货！”消息在村里传开，大爷大妈都很兴奋，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。

然而，“纯素人”账号直播数据不好，观看者寥寥。如何提升直播间的观看量，成了“变现”关键。2020年，她曾在抖音“试水”，一条早年间农村哄娃神器的视频，播放量达到58万多次。2022年创立的“百花玉琴”个人账号也有11万粉丝。为了不辜负老人们的热情，陈玉琴决定用个人小号为官方号引流。

早市上热气腾腾的馒头、抱着大公鸡兜售的老爷爷、寒风中蹲守高山蔬菜的“卖菜翁”、分辨中药植物……一个个鲜活的农村画面，吸引了众人评论关注，直播间里能说会道、眼睛笑成月牙的主播玉琴，也成了观众喜爱的乡土“网红”。

关注量上来了，山货也开始卖得动了。考虑到山里老人生活习惯，陈玉琴用现金结算货款。没想到无心插柳，正是这些瞬间的记录，将她推到了公众面前，带来了流量。

山间“货郎”夫妇

百花村地处仙居县最西端，海拔600多米。崇山峻岭之间，一块大石头上画了三角叉，就是简易的路标。左边去往杨丰山，右边泥地则是通往百花村的路。

今年国庆期间，陈玉琴的粉丝王小乐从永嘉赶来，想见一见这位直播间里亲切的“妹儿”。转过80多个弯道，王小乐下车就感慨，“每天来回上山下乡，玉琴助农真不容易。”

物流运输难曾是卡点之一。快递都不通的村落，哪怕直播间喜滋滋接到了天南地北的订单，农副产品也无法“插翅”落到驿站发货出去。于是，陈玉琴拉来丈夫李东洋身兼“车夫”和摄影师。生姜、柿子、绿豆面……夫妻俩

开着一辆小货车，翻山越岭收货，再送往山下快递驿站发货，应接不暇，一天不落。回村后一年多，车辆行驶里程增加了2万多公里。为了得到更好的拍摄效果，两人手机换了好多部、电脑添了好几台，还往高山拉了两台冰柜，保鲜农产品。

旧时肩挑担子，手摇小鼓，沿街叫卖收购日常用品的货郎，在物资贫乏的山村颇受欢迎。时至今日，溪港乡8个村庄，大家都期待这对“货郎”夫妇上门。“妹儿，听说你什么东西都能卖，我家有土猪腊肉，能不能卖？”一次，陈玉琴到安山村收货，一位腼腆的老人过来询问。当天，“带货达人”就帮他卖出了一只火腿、两块腊肉。接到4000多元货款时，老人眼泛泪光，他说，自己身体不好，这几年就养了几头猪，这钱可以拿去买药了。

穿梭在山间的“货郎”夫妇，为村民打开了致富门路，也将山外的生活带了进来。

伴随着直播间知名度的提升，快递量激增，最多一次日达1800多件。溪港乡干部了解情况后，当即成立了一个“帮帮团”，乡里、村里的党员干部带着一起送快递。然后，通过县、乡两级干部的对接，邮政快递开始上门服务。

“以前女儿寄快递来，我要走十里路才到最近的取货点，大家也就断了这个念头。”张大姨笑称，如今快递直接送进村头巷尾，不少老人顺势学会了网购，空调、脸盆甚至针头线脑也爱网上买。

百花村风景秀美，常年苦于养在“深闺”无人知。很多粉丝通过直播间纷纷进山“打卡”，村里还兴起了旅游热潮，开辟了新的经济增长点。

“乡愁”直播间

“多新鲜呐，我们的山货要卖到国外了。”今年7月，陈玉琴下播整理单号时，发现了一张由广州仓寄到柬埔寨的特殊订单，街坊四邻都围了上来。

原来是一位从仙居出去现在在柬埔寨的创业者，观看直播间后，思乡心切，爽快下单了笋干、山茶油、番薯面、豆腐皮……12件全是仙居特色农副产品。

陈玉琴的直播间里，卖的不只是山货，还有乡愁。

“我妈妈这段介绍得好。”“下次叫上我爸一起呗。”直播时，一群“银龄”助播，也会出现在直播间里，以朴实的话语分享产品。看着父母接触新事物时的笑容，不少在外的游子都留言支持。

“开始有点害羞，后来慢慢习惯了。”养羊农户陈大伯说。现在只要陈玉琴在村里说去拍短视频，大家都会积极配合，走在路上就有村民不断加入，“本来叫三四个人，结果到最后发展成八九个人。”今年6月，玉琴还特意把她和村民们的照片用作账号头像。你提杨梅，我拎土豆，他扛猪腿，“整活”风格的照片，温馨欢快一览无余。

大家都说，今年山村变得热闹起来了，感谢妹儿。陈玉琴则说，一路走来，是大山和村民让她治愈和成长。其实，陈玉琴最初决定回村，与外婆的突然去世不无关系。在悲伤中，土生土长的她开始审视自己和故乡的关系。外公曾是村里的赤脚医生。谁家有个头疼脑热的都找他，碰到条件不好者，常常自掏腰包义务治病。这份侠肝义胆影响了小玉琴。她自愿做起这份起初“吃力不讨好”的工作，牺牲陪伴儿女的时间，拉上丈夫“做苦力”，只为了宣传家乡，让更多人过上好日子。

“她人很好，亏了自己都不会亏村民。”快递员李新光跑了几个月的百花专线，才知道快递打包费用都是玉琴悄悄出钱，售后她也自己贴钱。

儿时，每个星期，陈玉琴都要带着咸菜，背着米，走1个多小时山路去上学，这样的日子持续了9年，走出大山几乎成了信念。她第一次带丈夫“上门”时，是个雨天，土路走得满脚泥。陈玉琴罕见的情绪低落，“如果有时光机，你来救救小时候的我有多好。”后来，职高毕业的她不断努力创业，“拯救”了自己，在成为一名中国共产党党员后，有了助力乡村振兴的梦想。

如今，就在荒废了20多年的村部小学旧址里，一个新的“村播”直播间马上就要落成——设备更现代化、功能更齐全。走出大山的“妹儿”，重归故里，将爱与梦想牢牢驻扎在深山中。何赛

