

“乡村振兴新角色”系列报道之四

# 常德女“村播”助农，滞销农产品成“网红”

今日女报 / 凤网记者 唐天喜



余懿雯对电商带货前景充满信心。

“常德、桃源、长沙，以及东莞、惠州、武汉市内等一个晚上就可以收货的宝宝们，儿童节快乐！”5月31日，常德市桃源县妹子余懿雯在微信朋友圈晒出新鲜李子装筐的视频，并向客户表达祝福。

余懿雯是当地的带货达人。其公司还被桃源县商务局授予“桃源县电商扶贫示范点”。

在常德，越来越多的女性行动起来，化身带货达人，抱团助力乡村振兴。

## “安乡农仓”直播网红团队打响当地农产品品牌

“去年的新冠肺炎疫情，促使我对直播带货有了更深的思考。”6月1日，“安乡农仓”直播网红团队发起人邵艳萍告诉今日女报/凤网记者。

邵艳萍是湖南鑫粮生态农业发展有限公司董事长、安乡县绿色农仓农产品协会会长。2020年新冠肺炎疫情暴发后，作为“安乡农仓”总运营官的邵艳萍，组织发动湖南湘珊瑚果蔬种植专业合作社合社、墨庄堂、安乡绿叶蔬菜农场等多个爱心团队，向湖北武汉、鄂州、孝感、黄冈、宜昌，以及长沙、常德、安乡等地捐助了十批蔬菜，达10万多公斤。

“去年的新冠肺炎疫情给企业的销售带来了很大的困难。”邵艳萍回忆，她当时就想到要学直播，通过网络直播销货。“没想到效果还非常好。”

于是，邵艳萍开始向县领导和相关部门负责人建议，组建“安乡农仓”直播网红团队，并开展培训。获得支持后，第一批培训吸引了女企业家、家庭主妇等34人参加培训。培训一周后，6月20日，34名主播开始了她们的直播首秀。蜂蜜、米粉、豆豉、木瓜丝、有机大米、酱板鱼……来自“安乡农仓”的近40种产品被一一搬上了直播舞台。当晚直播关注量达10万，交易额达21.8万余元。



邵艳萍（右）也常常直播带货。

随后，网红直播培训又扩大在三个乡镇进行。近一年以来，已有140余名主播顺利毕业。培训后，邵艳萍建了微信群，还带着他们前往常德市、桃源县、澧县等地的节俭现场进行直播，既帮当地企业销售产品，也是一种锻炼。

直播网红团队帮一些企业收益翻番，更带动当地农副产品销售达几千万元。

“一个做酱板鸭的老板，去年的销量竟然比他以往每年的销量都要好。”邵艳萍告诉今日女报/凤网记者，直播网红团队的打造既给一些女性带来了创业的信心，也打响了安乡农副产品的品牌，“做了50多年蜂蜜的老人滕纯森，此前仓库从未空过，通过直播营销的推广，去年仓库空了”。

“有想做直播的女性创业者都可以来找我。我可以免费教。”邵艳萍说。

## 买5部手机注册5个微信号

“早上的李子又采摘到店，正在打包，10点钟发货。”6月1日早上7点多，43岁的桃源县热市镇会同村女子余懿雯在自己的微信朋友圈发了一条信息，并附一个下单链接。

这样的信息发布对于余懿雯来说，已变成一种习惯动作。而这种习惯动作的养成，还得从2014年说起。

“我是2009年8月开始返乡创业，做装修。”余懿雯回忆，她在走村入户的过程中，发现很多农村老人眼睁睁地看着家里的水果掉在地上，烂掉，赚不到一分钱，“我觉得好可惜”。于是，在2014年，她决定做农村物流，想办法把农村的新鲜水果和农产品通过快递卖出去，帮村民增加收入。那时，微信刚刚兴起，余懿雯就买了5部手机，注册了5个微信号，添加了很多微信好友。“那个时候，我还不会用淘宝，拼多多也没有成立，只会用微信，有时晚上两三点钟还在接单。”

“客户都很支持我，有时邮寄的东西坏了，也不要我赔。”余懿雯告诉记者，桃源当地的鲜辣椒、酸菜、鸡蛋等很受欢迎，乌鲁木齐的一家湘菜馆，曾经一个月要购买二三十公斤鲜辣椒。她还帮很多游子提供常德米粉邮寄服务。“把

早上新鲜出炉的米粉和码子分开打包，采用真空包装邮寄。”余懿雯回忆，当时也不知道哪一种邮寄的效果好，会经常让在外面工作的亲戚朋友做试验，“亲戚朋友一收到东西，就说又做我的小白鼠了。”

2017年，余懿雯的丈夫杨建国关了装修公司，全力支持她的工作，帮她管理物流环节，让她没有后顾之忧。2019年，余懿雯成立桃源县亿文电子商务有限公司，与热气镇的21个村320余户农户建立了稳定的供货合作，其中160多人为贫困户，还有7名残疾人和9名重大疾病患者。

通过余懿雯的努力，当地村民的农副产品销到全国各地。仅2018年和2019年，余懿雯的公司向全国各地销售的本地农副产品价值300多万元。

“一个人的带货力量是有限的，应该发动更多人。”余懿雯告诉记者，2019年，她积极与当地人社部门合作，牵头开办电商农村青年培训班，培训的主播超过了100人。2020年7月，余懿雯在热市镇举办了首届电商节。“这次协调举办电商节也是为了帮助当地的果园挺过新冠肺炎疫情带来的销售难关，他们是扶贫的主力军，如果他们撑不下去了，很多脱贫的农户就要返贫了。”在这个电商节上，约60名参加过培训的主播完成了他们的直播首秀，成绩最好的当天卖出了500多单。“主播大多是女性。”

后来，余懿雯还去杭州的电商小镇参观学习。“我一直都在卖农产品的路上，回不了头了。”自去年生了一场大病后，余懿雯对电商也有了新的思考：“我现在更多的是帮农户牵线搭桥，而乡村振兴要持续发力，就要推动农产品的标准化和规范化生产，我也正在朝这方面努力。”

## 常德妇女带货达人队伍日渐壮大

在常德，越来越多的女性成为带货达人。在常德市柳叶湖旅游度假区肖伍铺社区，“90后”女生胡郡，在大学毕业选择回乡创业，如今通过抖音直播销售当地的生态米、杨梅酒、土鸡、土鸡蛋、手工坛子菜、时令蔬果等。她说，希望通过电商直播平台把家乡美景好物推介给更多的人。

常德市鼎城区十美堂镇妇联正在打造一支巾帼直播团队。该镇妇联主席陈茜告诉记者，十美堂镇是典型的湖区农业大镇，外出务工人员较多，农村留守妇女在家照顾老人、孩子，缺少就近就业、时间灵活的工作机会，有的甚至养成了打牌的不良习惯。为了提升农村妇女技能水平和视野，促进农村留守妇女

创业、就业，拓展十美堂镇生态农产品销售通路，推动村集体经济发展壮大，镇妇联已组织30多名农村妇女开展了两期网络直播带货培训班，并联合一些合作社进行了一个月的实战演练。同时，镇妇联向鼎城区妇联、常德市妇联申请了执委领办公益项目，计划下阶段挑选出一批优秀直播“种子”，组建专业直播团队，专门推销十美堂镇的品牌农产品，助力湖区农业经济品牌化发展。

常德市妇联妇女发展部部长苏丹平告诉记者，市妇联将持续开展妇女带货达人等“妇”字号的创建认定活动，持续加大农村地区优秀集体（个人）的参评获评比例，倡导整合资源、共建共享，培育乡村发展新动能。



处于困境的余小磊（中）一家在余懿雯的帮助下，销售了几千公斤荸荠。



带货达人的直播活动为当地吸引了越来越多的客人。