

手机当新农具、流量当农资、直播成新农活

江永女大学生直播助农：3年卖水果3000万元

今日女报 / 凤网记者 唐天喜

晚上7点半，永州市江永县粗石江镇槐木村的果园里，有一角格外忙碌。宋春姣坐在挂满金黄沃柑的果树前，将镜头对准枝头饱满的果实，热情介绍道：“家人们看，这是自然成熟的江永沃柑，皮薄肉嫩，现摘现发！”

瞬间，直播间涌入上千人，订单提示音此起彼伏。谁能想到，这位嗓音略带嘶哑的瑶族女子，曾是学管理的大学生，原本从事建材生意，如今却摇身一变，成了带动女大学生及一方乡亲致富的“电商领头雁”。

一场直播卖出150万公斤夏橙



宋春姣穿着民族服饰直播。

3月，正值江永新鲜沃柑大量上市，果园里金黄的沃柑与现场打包发货的场景，成了宋春姣朋友圈短视频绝佳的“背景板”。

“现在我们的沃柑都是现采现发，每天订单量大概在2000到4000单，约7500公斤。在华南区域，客户基本上第二天就能收到果子。”3月17日，江永县粗石江镇槐木村乡村振兴电商小站站长宋春姣告诉今日女报 / 凤网记者。

令人意外的是，从华中农业大学管理类专业毕业后，宋春姣最初投身的是建材行业。“一开始，我和大家一样，闲时就爱刷短视频。”宋春姣回忆，后来她留意到，通过短视频平台购物的人越来越多，自己也不知不觉加入了网购大军。

她开始琢磨，能否通过拍短视频销售自家及附近村民家的水果。“果子再好，运不出去也没用！”江永县地处偏远山区，果农常因交通闭塞、信息不畅，面临“丰产不丰收”的困境。

起初，宋春姣在微信朋友圈尝试卖水果，可销路有

限。就在这时，一次培训改变了她的发展轨迹——县电商服务中心的直播技能课让她眼前一亮：“手机就是新农具，流量就是新农资！”

在江永县相关部门支持下，宋春姣前往北京、广东、西安等地学习电商直播。

2022年，宋春姣注册成立电子商务公司，销售香柚、沃柑、夏橙等农产品，并被县电商服务中心聘任为“乡村振兴直播小站”槐木村站长。

从此，她白天打理果园、拍摄剪辑视频，晚上开启直播。“我们的顾客大多白天上班，晚上才有空购物，所以现在都是晚上7点多直播，一直到凌晨。”宋春姣介绍。

2023年，在“数商兴农夏橙季产销对接活动”中，宋春姣成功与各大直播平台“大咖”对接，一举销售夏橙150多万公斤。这一年，通过线上线下、直播带货、社群团购、平台供货、商超供货等多种渠道，宋春姣的公司年销售香柚、沃柑等水果超450万公斤，带动村里发展水果产业2000多亩。

她在村里上班，月薪最高三万多元

宋春姣的成功，吸引了粗石江镇石螺营村“90后”村民陈玉明的目光。

2022年，陈玉明大学毕业后，从城市回到乡村，和父母一同打理20亩果园。“我一直对电商直播很感兴趣，可不知道从哪儿入手，宋春姣开办的电商直播培训班，正好给了我学习的机会。”陈玉明告诉记者，她最初学习电商直播，就是想让自家的优质水果搭上电商快车。

原来，宋春姣在电商直播取得一定成绩后，在县妇联等单位指导下，以“传、帮、带、扶”模式，开办培训班教村民直播带货，助力共同致富。

陈玉明真正学习后才发现，农产品网络销售需要办理营业执照等相关证件，而她家20亩水果，可能不到一周就卖完了，办营业执照似乎不太划算。

和宋春姣沟通后，陈玉明决定把自家水果交给宋春姣代销，自己也到宋春姣的公司上班。“这一步走对了！”陈玉明笑着说，现在她基本工资加业绩提成，月薪最高能拿到三四万元。

同样开心的，还有从湖南涉外经济学院毕业的粗石江镇人何舜哲。2023年，他跟着宋春姣学直播，最终也成为宋春姣公司的一员。工作一年多，何舜哲就买了一辆小汽车，他父亲高兴得放鞭炮庆祝。

“去年，我们有好几位主播都买了车，有小米，也有宝马。”宋春姣笑着说。

截至目前，宋春姣已培养16名回乡创业大学生和数十名农村妇女直播带货，带动附近百余名村民就业，与三十多户果农签订收购合同，帮助当地农户销售农产品5000吨，销售额达3000多万元。

就连附近乡镇的村民也从中



宋春姣和果农一起查看水果品质。

受益。由于宋春姣销售的水果都是当天采摘、当天发货，专业采摘队在果园丰收时不可或缺。附近源口瑶族乡小古漯村的12位村民利用闲暇时间组成采摘队，接了粗石江镇槐木村的“订单”。采摘队负责人张女士说：“按7分钱一斤算，一天采摘按重量计酬，酬劳12个人平分，一个人一天工资在300元左右。”

“我们目前能销售的产品有沃柑、夏橙、香柚等，但一年中还是有几个月没水果可卖，这会影响员工收入。”宋春姣告诉记者，为此，她与在全国各地创业的华中农业大学校友达成共识，在各自直播间互相

销售对方产品，实现共赢。

把女书文化植入产品销售

3月18日，在槐木村的洗果车间里，工人们正忙着对刚从果园采运回来的沃柑进行清洗、分级、装箱。箱子上的产品名称和溯源介绍用两种文字呈现，一种是汉字，另一种是江永女书。

“女书是我们江永的特色文化，我希望外地消费者吃到江永水果时，也能感受到我们独有的文化。”宋春姣说，在农产品包装设计和宣传推广中融入江永女书文化和瑶族文化，延伸了产品附加值，激发了消费者购买欲。

从今年4月开始，宋春姣将开通跨境电商，“目前所有合同细节都已敲定”，首次发货9.65吨，销往东盟一些国家和地区。

宋春姣是江永县巾帼电商直播大军的一个缩影。2023年以来，江永县升级电商服务站点，打造15个“乡村振兴村级直播示范小站”，其中女站长约占一半。

同时，县电商服务中心联合县人才办、县妇联、各乡镇创建电商直播基地，已扶植、培育电商直播网红120多名、“乡村网红”30名、从事短视频和直播人员2000余人。

2024年，江永县妇联联合获评永州市“巾帼建功标兵”的宋春姣开展直播技能培训班。江永县妇联主席周敏表示：“我们举办这样的培训班，是深化拓展‘乡村振兴巾帼行动’‘巾帼创业就业促进行动’的需要，希

望为农村妇女提供学习和创业平台，让她们在家门口实现创业梦想，也为推动江永县农村经济发展贡献力量。”

数据显示，近两年，江永县电商销售突破4.5亿元，让3500多户农户增收1.8亿元。

“最让我骄傲的，不是赚了多少钱，而是看到乡亲们眼里有光了。”夜幕降临，宋春姣又架起直播设备。镜头里，她身后是硕果累累的枝头，屏幕上滚动着来自天南地北的订单。第二天，满载江永水果的货车将从槐木村驶向全国，车轮驶过之处，扬起一片金色尘土。

资讯 >>

永州市冷水滩区：让廉洁家风吹进千家万户

今日女报 / 凤网讯（通讯员 陈雨航 杨扬）“忠孝传家德为本，仁义处事信当先。”“良好的家风伴我从懵懂无知一步步踏上人生阶梯，指引我成长的方向。”……近日，永州市冷水滩区妇联联合区纪委等多部门开展的家风家教作品征集活动结束，共征集到200余份涵盖视频、文字、书法、绘画等多种类别的

家风家教优秀作品，一幅幅饱含深情的优秀作品，传递着一个个家庭对廉洁修身齐家的传承与期许。

近年来，冷水滩区妇联把家风建设作为加强干部群众廉政建设的重要“切入口”，与区法院联合推出原创家风家教视频《依法带娃》；动员“最美家庭”力量，组建廉洁家风宣传

队，走进村（社区）、学校开展家风故事分享会、新春送“春廉”等活动；联合区纪委监委等部门开展线上家风家教作品征集活动；发动“管家婆”巾帼志愿服务队开展“家庭情深·家的温暖”社区茶话会等活动，将家风家教宣传覆盖到全区各个角落，让廉洁家风吹进千家万户。