

助农销售农产品超5000万元，助学帮扶儿童超2000名

“消失”的千万粉丝网红：放弃颜值流量，扎根乡土深处

今日女报 / 凤网记者 周雅婷

寒冬腊月，邵阳县的乡间小路上，一个年轻的身影正在走访困境家庭，给他们送去温暖的物资。她叫刘幸，一位在抖音、快手等平台拥有千万粉丝的女主播。十年前，凭借青春靓丽的外表，她在网络上走红，成为校园红人；四年前，她果断转型，从“颜值主播”变身为关注助农、助学的“公益达人”。四年来，刘幸的足迹遍布海南、山西、湖南、湖北、新疆等地，累计帮助农民销售农产品超5000万元，帮助困境儿童2000余名。



扫一扫，看精彩内容

从“颜值博主”到“公益达人”



走访乡村学校时，刘幸和孩子们一起放飞风筝。

关注刘幸的网友都知道，这位来自湖南邵阳的00后女孩“走红”已久——2016年，她刚到深圳求学，通过记录校园生活、展现可爱的外表和古灵精怪的个性，迅速积累了大量粉丝，成为拥有全网千万粉丝的“校园网红”。

流量越来越大，刘幸却转型走上了公益赛道。“我从小由奶奶抚养长大，凭借自己的努力走出乡村。当我取得一定成就时，自然希望能回馈乡亲和土地。”

2020年，一场突如其来的疫情导致海南农产品严重滞销，当地政府辗转联系到刘幸，希

望借助她的影响力帮助农民打开销路。尽管当时“助农”经验不足，但电话那头焦急的声音让她想起了家乡的奶奶和老乡们。于是，刘幸只身飞往海南，完成了人生第一场助农直播。

“从那次开始，我决心将公益助农作为事业，只要有需要，不管是哪里我都愿意去。”此后，她的公益足迹不断延伸，山西、湖北、新疆……为了完成公益转型，刘幸拒绝高额的广告赞助，承受了粉丝量骤降的代价。有人惋惜她放弃了更光鲜的“网红赛道”，她却清醒地表示：“人生是一个筛选的过程。我虽然失去

了一些围观者，却找到了真正的同行者。”她的每一次公益助农，都比上一次更加坚定。

2023年冬天，常德石门县遭遇大雪封山。接到村民求助后，刘幸当即带着团队赶往现场。眼前的景象令她震撼：寂静的山谷里，金黄的冰糖橙堆积如山，许多年迈的农民守着果实，眼神茫然。

“以往的公益助农多为一次性的活动，没有遇到过这么紧急的情况。”没有犹豫，团队在冰天雪地里搭起简易直播间，刘幸裹着厚厚的羽绒服，对着镜头嘶哑地喊着：“乡亲们，这冰糖橙真的甜！帮帮他们吧！”她的手指冻得通红，每隔几分钟就要搓一搓，哈一口气。十几天内，她带领团队帮助销售了近十万千克橙子，也打开了更广阔的市场。

四年间，她带领团队创下5000万元的公益助农带货额，每天8至10小时的直播时长、不拿一分钱佣金的坚守，让“刘幸”这个名字成为互联网公益领域的闪亮名片。

助农，也助童

除了助农，刘幸的公益脚步从未停歇。每一次助农行动结束后，她都会与妇联、民政等相关部门联系，走访当地的困境家庭，尤其是正在求学的孩子。团队累计捐赠助学金及物资价值近200万元，长期帮扶的孩子超过500名。

在帮扶的过程中，刘幸特别关心孩子们的感受，用自己的经历鼓励他们。“我坚持将助学金亲手交到孩子手中，并定期回访，关注他们的成长与心理状态。公益助学不是施舍，是陪伴和点燃希望。”

两年前，刘幸曾前往河南滑县一所特殊学校探访，捐助助学物资。令人没想到的是，两年后，她在助农直播间收到了一条留言：“姐姐，我也支持了你一单。”她回复感谢，对方却打字说：“我听不见。”原来，这名观众正是当年受助的聋哑男孩。



刘幸获评全国首批优秀直播间（主播）

之后他们加上了联系方式，现在，男孩已毕业，在汽修店工作。他关注着刘幸的每场直播，并写道：“你做的事影响了我，我也要帮助别人。”

这样温暖的故事在刘幸的公益旅途中不断上演。早期曾

在刘幸校园视频里出镜过的同桌毛翔辉，如今在残联工作，常与她一同直播做公益；一位曾在杭州明星团队工作、因被她大

雪天坚持直播的

者，辞去了高薪职位加入团队；还有越来越多的志愿者来自全国各地，只为“跟着她做点有意义的事”。

如今，刘幸依然奔波在全国各地的田间地头、乡村学校。她说：“我会一直做下去，直到更多人相信——善良是一种力量，坚持是一种光芒。”

■普法网红⑯

公益连线至凌晨！她在直播间提供婚恋全链条法律服务

今日女报 / 凤网记者 欧阳婷

“骆律师，您解决了我们家的大难题！”近日，一位网友在观看骆波妃的普法视频后，带着离婚和将夫妻共同财产移至孩子名下的诉求找到了她。经过骆波妃多日的专业协助，该网友如愿以偿地解决了棘手问题，对此感激不尽。

骆波妃是泰和泰（长沙）律师事务所的创始合伙人，同时也是一位活跃的视频博主。在抖音、小红书、视频号等多个平台，骆波妃积累了超过40万的忠实粉丝，她通过坚持不懈地普及婚姻家庭和恋爱相关法律法规，为网友们提供从恋爱到婚姻的全链条法律服务。



扫一扫，看精彩内容

拥抱新媒体，打造婚姻家事普法IP

“谈婚论嫁，是生活中的大事。”谈起自己从涉外业务律师转型成为专注婚姻家事领域的专业律师的原因，骆波妃告诉今日女报 / 凤网记者，这不仅是顺应市场需求的选择，更是短视频带给她的机会。

2022年，短视频用户激增，流量红利涌现，大量律师借此平台进行普法和品牌推广。骆波妃精准地抓住了这一新媒体“风口”，将其视为深入开展法律普及的重要阵地。

经过对自身优势的深入

分析后，骆波妃锁定了婚姻家事领域，倾力打造个人短视频普法IP。为此，她开始大量观看其他律师的视频、直播，边看边做笔记。准备就绪后，她拿起手机，正式开始了短视频普法之路。

“第一次拍摄视频，30多秒的内容我反复录了8遍，后期剪辑还花了两个多小时。”骆波妃回忆起初次拍摄短视频的经历，感慨颇多。但随着经验积累，她也逐渐得心应手，在积累了一定的粉丝量后，骆波妃开通直播，免费帮助大家解决法律问

题。

“骆律师，房子是男方婚前贷款买的，婚后我们一起还贷，但房产证上没有我的名字，离婚时怎么保障权益？”“骆律师，我家墙面漏水，开发商不管，怎么起诉？”……直播高峰期，千余网友涌入她的直播间，她常常连线至凌晨两三点，耐心回应。

“短视频让我在婚姻家事普法中找到更适合自己的职业路径。”骆波妃坦言，这也促成她组建婚姻家事法律服务团队，开启律师生涯新篇章。

从“网上普法”走到线下解困

观看骆波妃的视频账号可以发现，她不仅紧跟社会热点，向网友普及法律法规，还会讲述曾经办理过的案例，从律师的专业角度分享对生活和婚姻的感悟。

目前，在抖音、视频号等众多平台上，骆波妃分别发表了800余条视频，积累了40余万粉丝，其中不少普法视频观看量超过千万人次。随着在网络平台上的影响力不断扩大，她还被邀请参与电视媒体和社会团体的公益普法活动，越来越多的网友开始在网络上向她咨询生活中的法律问题。

一次一名外地网友向骆波妃求助，称自己被家暴后，和丈夫分

居了，之后她两次起诉离婚，都因为夫妻共同财产分配不均的问题，被法院驳回，而为了能够顺利离婚，她已经花费了大量的时间和金钱。骆波妃详细了解情况后，重新调查取证，后以分割婚内财产为诉求，再次向法院提起诉讼。很快，男方主动提出了离婚。这样的事情并不是少数，通过短视频普法以来，骆波妃收到过不少网友们的求助和感谢。

对于未来，骆波妃表示，她将继续打造个人短视频普法IP，为更多的人提供法律服务，“让更多的人通过法律受益”。