

抱团破解流量困境，邵阳市巾帼村播解锁乡村带货新玩法

今日女报 / 凤网记者 唐天喜

5月19日至20日，邵阳市村播妇联执委能力提升培训班在市妇女儿童活动中心举办。来自12个县市区50名村播妇联执委冒雨赴约、潜心研学。她们是乡土产业带头人、基层妇联骨干、女性创业先锋，带着流量遇冷、变现乏力、运营无方的现实困惑而来，满载IP打造、流量运营、长效变现的实战干货而归，在抱团成长中破解发展瓶颈，在数字赛道上凝聚助农兴乡的磅礴力量。

直面痛点破瓶颈，精准培训解难题

“粉丝积累过万，直播曝光却持续走低，播了没人看、看了不下单已成常态。”邵阳县村播妇联执委陈带连独自运营账号，全程负责直播带货，却长期深陷流量困局。她曾尝试付费投流，最终却陷入投入与产出严重失衡的窘境，“投流如同烧钱，越投越亏，不投又没流量，单打独斗的村播之路太难了”。

新宁县学员黄建玲深耕黄精种植8年，潜心研究九蒸九晒古法工艺，依托私域积累数百个代理，却始终难以突破发展瓶颈。“私域能稳住基本盘，但无法扩大市场规模，想借助短视频打开全国销路，却苦于内容创作无方向、流量获取无方法。”

数字经济浪潮下，直播电商已成为邵阳激活乡村内生动力、助力妇女居家灵活就业、赋能乡村振兴的重要引擎。近年来，邵阳市妇联围绕“巾帼联播·和美乡村”村播妇联主题，搭建赋能平台、统筹整



合资源，引导农村妇女抢抓数字经济机遇，推动县市区村播妇联组织建设全覆盖，一大批农村妇女成功转型为新农人主播，以镜头推介本土特色物产，以直播讲述淳朴乡土故事，以实干带动乡亲增收致富。但光鲜的直播背后，基层巾帼村播普遍面临定位模糊、流量不稳、转化薄弱、运营粗放等共性难题，成为制约乡村电商发展的堵点。

聚焦基层村播急难愁盼，邵阳

市村播妇联执委能力提升培训班应需开班、精准赋能。开班仪式上，市妇联党组书记、主席周玲指出，直播电商是赋能乡村振兴的重要引擎，并提出四点希望，一要提高政治站位，把个人发展融入全市乡村振兴大局；二要珍惜机遇，锤炼账号运营、直播转化等过硬本领；三要立足乡土赋能，带动产业发展、妇女就业；四要深化交流互鉴，实现抱团发展、资源共享。

榜样领航聚微光，巾帼兴农启新程

培训现场，来自新邵、隆回、洞口等地的优秀村播妇联执委，结合自身实战经历分享经验，同样赢得了大家的阵阵掌声。

新邵县村播妇联副主席吴艺凌作为原创音乐人、家乡文旅推介官，分享了新邵村播妇联的实干成果。新邵县村播妇联自2025年7月28日成立后，打造了4个直播间，开展了6期电商培训，培育了356名女性自媒体爱好者，累计助农销售额达3520万元。她深耕原创音乐，创作《小城新邵》《玫瑰小镇》等10余首歌曲，带领团队拍摄文旅短视频、定制歌曲《大美新邵走起来》，策划新邵文化IP“村光大道”赛事，全网曝光量破10亿，全方位宣传新邵文旅资源，助力邵阳市第五届旅发大会筹备。

“村播之路没有最难，只有更难，方向对了，坚持下去就一定能看到希望。”隆回县村播妇联主席、网名“90后村支书小王”的王颂春，分享了扎根高寒山区从零起步的坚守历程。麻塘山乡高山富硒小土豆曾丰产滞销，这让她意识到：山货不走电商，永远走不出大山；没有稳定销路，再好的产业也带不动增收。2023年，她请假参加电商培训，学成后拍摄猕猴桃短视频爆火，视频号播放量15.5万、抖音13.7万，单条视频带动销量近5000公斤。在历经流量低谷、团队离散危机后，咬牙坚持的她最终实现直播间单场数千

人在线，年销量达数百万元。

洞口县村播妇联主席、湖南省劳动模范刘柏连深耕农业18载，构建起了线下实体商超、线上全域电商销售的农商产业链。2025年当选县村播妇联主席后，她牵头成立“一村一品一主播”培育中心，配齐共享办公场地与专业直播间，为返乡创业青年、基层创业女性搭建暖心创业阵地，降低创业门槛；发起“走遍洞口366个村”主题活动，深挖乡土美食、美景与人文风情，探索村播+文旅融合新模式。

武冈市村播妇联主席霍玉容表示，将学以致用、履职尽责，带动更多妇女姐妹创业就业、增收致富。

从单打独斗到抱团成长，从流量困境到破局启航，邵阳市妇联把建强村播妇联组织作为服务妇女、赋能产业、振兴乡村的重要抓手，通过精准培训、资源整合、示范引领，让农村女性村播在数字经济赛道上逐梦圆梦。

田间好物云端卖，巾帼奋进正当时。下一步，邵阳市妇联将持续践行“巾帼联播·和美乡村”村播妇联主题活动，进一步完善赋能体系、优化服务保障、壮大村播队伍，推动巾帼村播与特色产业、文旅发展深度融合，让更多农村女性抓住数字经济机遇，以小直播撬动大产业，以“她力量”书写和美乡村振兴新篇章。

干货赋能强本领，实战教学拓新路

为期两天的培训，涵盖政策解读、IP打造、短视频创作、流量运营、直播转化、团队搭建等全链条内容，干货满满、实用性强，被学员们称为“及时雨”。

邵阳市委统战部副部长欧阳晨光以重磅数据提振信心：“2025年全国直播电商交易额突破5万亿元，占网络零售额近三分之一，直播用户规模达7.73亿人，市场规模5年增长12倍。”他结合行业趋势与典型案例指出，优质内容始终是直播电商的核心竞争力，有温度、有深度的作品从不缺观众，呼吁网络主播们从“内容呈现者”向“价值引领者”升级，让直播间成为既销售好物，又传递价值的窗口。

邵阳市委党校副校长姚海波以长征精神为引领，用真实故事与翔实数据激励学员扎根乡土、艰苦奋斗，要引领联系广大基层妇女群众

坚定不移听党话、跟党走，筑牢理想信念根基。

“做账号的第一性原理是变现，盲目追求泛流量毫无意义。”湖南青澁生物科技有限公司总经理杨焯焯以自身“2万粉丝撬动千万营业额”的实战经历，拆解个人IP打造核心逻辑，给出“独特身份+真实经历+持续内容方向=个人IP”的打造公式。她强调，IP源于真实沉淀而非刻意编造，打破“先涨粉再变现”的认知误区，明确有效流量才是变现关键。针对短视频创作，她拆解“黄金3秒开篇+核心正文+结尾引导”的爆款结构，结合蜂蜜、腊肉等邵阳本地特产，指导学员精准提炼产品卖点、抓住观众注意力，现场学习氛围浓厚。

北京云知文化传媒有限公司创始人、总裁张浩森直击行业痛点，

直言“投流看似速效，实则是饮鸩止渴”。他深入拆解人设、印象强植元素、文案、福利、选品五大直播核心要素，从质量、背书、功能、卖点、差异化、用户需求六个维度，教学员精准拆解商品标签、挖掘产品核心价值。针对直播文案创作、自然流量获取等高频问题，他结合案例逐一答疑解惑。现场互动热烈，学员们踊跃提问，多年运营困惑迎刃而解。

黄建玲、陈带连等学员在课后纷纷加上老师们的微信，期待更进一步交流。曾在电商路上栽过跟头的学员易海丽坦言：“这次培训解了我多年困惑，我学到了团队搭建、内容创作的实用方法，也知道了要避开哪些坑，回去就能落地实操。”

资讯 >>

“菜篮子”里筑“巾帼家”！永州首衡城妇联成立

今日女报 / 凤网记者 (通讯员 黄碧霞) 近日，永州首衡城妇联成立暨第一次妇女代表大会召开。市妇联党组成员、副主席张静出席。

永州首衡城作为承接产业转移、服务粤港澳大湾区的重

点民生项目，目前入驻商户超千家，女性从业人员占比接近半数。广大女性活跃在农产品交易、直播带货、食品安全检测、物流调度等各个岗位，是推动永州优质农产品“走出去”、保障区域民生供应不可或缺的

“半边天”。

新当选的永州首衡城妇联主席、永州首衡城市场协会秘书长周淑表示，将不负组织重托、不负全体妇女代表的期望，当好女性同胞的“带头人”“贴心人”，团结带领永州首衡城妇女，

凝心聚力、奋勇争先，在岗位上发光发热，在奋斗中实现价值，推动永州首衡城妇女事业与企业发展同频共振。

会上，还对永州首衡城妇联进行授牌，并赠送《习近平走进百姓家》(第二辑)等书籍。随

后举办了市妇联家庭教育指导服务“向阳花”行动家教讲座宣讲，并向现场群众发放《中华人民共和国民法典(婚姻家庭编)》等普法宣传资料。