

新农人玩转新农活

一支“带货王”的湘村巾帼主播队伍如何炼成

今日女报 / 凤网记者 李诗韵 欧阳婷

今年9月,2026年度“巾帼联播 和美乡村”湘女新农人村播培训火热开班。来自全省14个市州的百余名学员齐聚长沙,她们是村(社区)妇联执委、农村妇女合作社骨干,也是返乡创业女性代表。

本次培训为期10天,分为第一期、第二期陆续开班。课程紧贴村播实战,涵盖团队建设、政策解读、短视频创作、直播带货等模块。学员们走进室外场景进行短视频拍摄与AI剪辑实训,从脚本创作到镜头表达逐一打磨。最激烈的当数直播实战竞技赛——各小组精选农特产品,搭起临时直播间。短短两小时内,各组累计达成意向订单836单,销售额突破5万元。

两期培训,百余名学员在“田间”与“云端”之间,以一场培训为起点,一张覆盖全省的村播妇联组织网络正越织越密。



扫一扫,看更多精彩内容



理论学习结束后,学员们开展直播实战竞技赛。

本次培训学员中,既有深耕乡土多年的产业带头人,也有初涉直播的基层妇联骨干。

常德返乡助农主播李湘此前“直播全靠一腔热情,流量忽高忽低,心里没底”。这次培训让她豁然开朗:做村播,既要守住乡土真诚的底色,也要懂平台规则、内容策划和流量运营。

“真诚不等于随意,新农人不能单打独斗,合规经营、做好售后、抱团发展才能走得更远。”郴州学员袁榔希不仅学会了在抖音开店、直播运营的落地方法,更掌握了AI创作与直播新玩法,决心把家乡的深山百花蜜推荐出去。

邵阳县黄亭市镇金峰村妇联主席肖珊玉背着家乡的土花生坐了四五个小时的车赶来,“就是想让山里的好东西被更多人看见”。本次培训,老师手把手教视频拍摄及剪辑、账号运营、抖店搭建,让她彻底补齐了自媒体带货的短板。

岳阳市平江县村播(联盟)妇联副主席、平江县福寿山镇宝

新兴领域妇联组织建设的湖南探索

学员个体的成长,汇聚成组织的力量。多年前,村播群体的特点是“散”——人员分布散、技能体系散、资源对接散。

2025年1月,全国妇联启动娘家人暖“新”三年行动,明确要求推动妇联组织覆盖和工作覆盖有效延伸。今年6月,“巾帼联播·和美乡村”村播妇联主题系列活动在福建南平启动,被定位为“扎实推进新兴领域妇联组织‘两个覆盖’的具体举措”。

在湖南,省妇联迅速响应,把村播培训与组织建设同步谋划——培训学员有意识吸纳村(社区)妇联执委和合作社骨干,让培训本身成为组织凝聚的起点。

长沙市妇联以“党建带妇建”

破题,将妇联组织建在产业链上,在9个区县(市)全域推进村播妇联建设,编织出一张“县区有联盟、镇村有阵地、行业有组织”的服务网络。市妇联报送的《创新推进村播妇联建设 暖新服务送到主播身边》案例从全国众多参评项目中脱颖而出,获评2025年度新兴领域妇女工作改革创新十佳案例。长沙村播妇联实践既健全了新兴领域妇女组织体系,壮大了乡村巾帼电商队伍,又打通了农产品上行通道、丰富了基层治理载体。截至2026年6月,长沙全市村播妇联累计带货销售额突破5341.2万元,一批本土网红女主播和电商带头人在实战中成长。

在邵阳,截至2025年9月

底,全市12个县市区已全部成立村播妇联组织,凝聚了一批有情怀、有能力的乡村女性,实现了从“单打独斗”到“抱团取暖”的转变;岳阳市从2022年起实施“一乡一主播”免费培训工程,培养了大量女性直播人才,在全省率先实现全市11个县市区村播妇联组织全覆盖,探索出了一条“直播促就业、数智助增收”的新路径……

全省村播妇联成立以来,经验背后还有组织赋能带来的系统性变化——2025年,省妇联融媒体中心正式启动“十佳千万粉·巾帼好网民”培育计划,在乡村社区培养本土女主播,让每个村庄都能发出自己的声音。

让“云端娘家”从带货走向治理

组织建起来了,如何转起来、活起来?湖南各地的探索表明,村播妇联正从单纯的带货平台向基层治理载体延伸。

长沙市妇联引导巾帼主播参与基层善治:直播间增设政策宣讲环节,解读惠农补贴、防溺水、低保保障等民生政策;常态化打造普法栏目《非常说法》58期,全网播放量超6亿次,线下帮扶困难群众7000余人。用镜头记录乡村文化,推送乡土文艺、文明新风内容,引领和美乡村文明风尚,巾帼主播的角色正从带货者向乡村价值的传播者跃升。

在怀化市新晃侗族自治县,

县妇联联合村播妇联开展电商培训,面向农村妇女和全职宝妈开展针对性技能培训,切实为妇女创业赋能、为增收铺路;在岳阳,村播妇联执委牵头组建“巾帼助农小分队”,在汛期、秋收等农忙节点开展应急助销,帮助农户解决滞销难题;在永州,村播妇联与当地司法所联动,在直播中嵌入反家暴、未成年人保护等普法内容,让法律知识随农特产品一同“飞入寻常百姓家”;在张家界,巾帼主播们将直播间搬进景区民宿,以“直播+文旅”模式推荐乡村美景与土特产,带动周边农户发展庭院经济……一张张

鲜活的基层实践网络,让村播妇联的触角从“云端”扎根到“泥土”,从“卖货”延伸到“治理”。

从两期培训班到一张覆盖全省的村播妇联组织网络,湖南的实践揭示了一条清晰路径:以培训为切入点凝聚妇女,以执委为骨干带动妇女,以组织为平台服务妇女。

当手机变成新农具、直播变成新农活,这些遍布乡野的巾帼主播们正汇聚成一个叫“村播妇联”的“云端娘家”——当“娘家人”的温度转化为组织动员的力度,乡村振兴便有了更坚实的“她力量”。

9名村播5天逆袭,曾不敢出镜的她们拿下“销量王”

今日女报 / 凤网(记者 周雅婷)9月17日,2026年度“巾帼联播·和美乡村”湘村巾帼主播实战竞技比赛结果揭晓——“乡兴启航队”在两个小时的直播PK中以优异成绩斩获“最佳销量王”称号。

乡兴启航队是本次培训第二期随机分组而成的一支队伍。组长刘文文来自常德市临澧县,是一名农产品带货主播。队员们则来自全省各地,有村干部、妇联执委、合作社负责人、种植大户、返乡创业者,也有普

通农民。组队前大家并不认识,5天培训让她们成了并肩作战的默契队友。她们约定好,以后会继续合作,把家乡的好物推荐给更多人。

从互不相识到并肩拿下“销量王”,这份默契并非凭空而来。培训日程紧、任务重,直播PK又迫在眉睫,几天高强度的学习与磨合,把9个原本陌生的人拧成了一股绳。

“准备比赛的时间很紧。白天学完,下午试播,晚上大家就在宿舍对着手机念台词,找镜头感。”刘文文回忆,选品时她先拿出家乡的鲜辣椒、萝卜干,又觉得一个菜太单调,便和队员商量补充橘子、大米等产品,按排品逻辑让直播间更丰富。分工也有的放矢,不靠几个人硬撑:谁出镜、谁递品、谁看后台,大家商量着来。刘文文把自己当主播的经验分享出来,队员再把课堂所学加进去。

“直播前,我们定下了一个规矩:不管是谁,都要试着上镜,哪怕不说话,也要站在镜头前练胆量!”当天直播,“乡兴启航队”

并不是一开始就领先。比赛中途的数据显示,队伍的金额还不足其他队伍的二分之一,但她后半程发力。

“队员们的氛围都起来了,话术里带着紧迫感,‘马上就要下播了,错过这一场就没有了。’”这种临场发挥,加上老师在旁边的指导,让直播间热度一路走高。队员间凝聚力也强,空下来会去隔壁直播间转转、学习经验,“到下播时,当天我们的收入冲到了5477元,是所有小组中成交金额最高的”。

问起今后的计划,组员们也各有打算:屈丽想往短视频拓展,游春玲等村干部、合作社骨干准备回去继续开播。大家来自不同地方,约着以后有机会再合作。

“这次我们获得的成绩不只是一个数字,它记录着我们这群湘女新农人在培训中长出的胆量、默契与信心。我们会继续把家乡的好物带向更远的地方。”大家对未来充满信心。