

党支部书记化身带货主播,带领村民将农产品销往国内外——

王光锋:用“土味”直播让蔬菜走向国门

在乡村振兴的时代浪潮中,总有一些敢为人先者打破传统桎梏,走出独具特色的致富道路。移风店镇西马龙疃村党支部书记王光锋就是这样一位基层带头人。面对农产品滞销难题,他化身“带货主播”,以充满乡土气息的直播为笔,以互联网为纸,用一根网线编织起乡村与世界的贸易纽带,带领全村人将蔬菜销往全国各地和东南亚等地区。

村书记直播带货啃白菜

“宝,吃白菜了,站着吃、坐着吃、蹲着吃,咱这白菜甜又脆……”初见王光锋直播卖菜的场景,令人印象深刻。镜头前,他咬一口刚从地里收来的新鲜白菜,用一口带着浓郁方言味的普通话说道。这充满乡土气息的宣传语,不仅逗乐了围观的村民,也打动了屏幕另一端的众多网友。评论区里,网友们热情互动,“东瞅瞅,西望望,书记的白菜最漂亮!”“这口音太魔性,隔着屏幕都能闻到泥土香!”一句句俏皮的留言,让直播间的氛围愈发火热。

直播结束后,王光锋擦去额头上的汗水,向记者娓娓道出投身直播带货行业的来龙去脉。近年来,随着农业现代化进程加快,村里蔬菜种植规模不断扩大,标准化、集约化的种植模式让产量连年攀升。然而,传统的销售渠道难以承载日益增长的农产品供应量。每到丰收季节,乡亲们守着堆积如山的新鲜蔬菜,常常因信息不对称、销售渠道单一等,陷入农产品滞销的困境。看着乡亲们辛苦种植的蔬菜因卖不出去而烂在地里,王光锋心急如焚。如何打破这一困局,成为他日夜思索的难题。

一次,王光锋在刷短视频时,看到外地主播通过直播带货销售农产品,这让他眼前一亮。为了深入了解这一新兴销售模式,他查阅大量资料,关注行业动态,还自费前往电商发展先进地区考察学习。在学习过程中,他深刻认识到,直播带货不仅能打破地域限制,让农产品“直达”消费者,还能通过生动的展示和互动,提升农产品的吸引力和竞争力。经过反复调研和论证,王光锋毅然决定带领村民踏上电商之路,用直播为农产品打开新的销路。就这样,王光锋从蔬菜批发商到村庄

领路人的蜕变之路徐徐展开……

从蔬菜批发到网上卖菜

1992年,打小在移风店镇的田间地头长大的王光锋,开始从事蔬菜批发销售。当时,年仅19岁的他骑着二八自行车穿梭在李沧区和胶州市等地的菜市场间,成了当地最早的蔬菜批发商之一。每天风雨无阻的奔波,胶鞋上的泥点、凌晨三点的星光、与菜贩子的讨价还价,构成他前半生的底色。靠着“秤杆子准、蔬菜新鲜”的口碑,他慢慢攒下了客户群。然而,2008年发生的一场全国性蔬菜滞销,差点让他多年心血付诸东流。

“当时我坐在田埂上抽烟,看着满地的白菜帮子,心里跟刀割似的。”回忆起那段日子,王光锋眉头紧皱。一次偶然的机会,他看到蔬菜销售网站,敏锐地捕捉到新的销售途径,“人家能在网上卖,咱为啥不能?”这个只有初中文化的庄稼汉,抱着一台二手电脑开始了“触电”之路。

为了学打字,他在键盘上贴满拼音纸条;为了弄懂如何在电商平台上开店,他经常对着教程熬到后半夜;为了拍好蔬菜照片,他带着相机在菜地里守候了无数次日出……摸索自学,参加系统培训,王光锋就像一块海绵,疯狂吸收着互联网知识。2010年,当他通过网络成交第一笔订单时,激动得双手发抖。如今,他的微信里已经有58个蔬菜供应及销售群,4000多名客户遍布全国,甚至有非洲的采购商发来越洋订单。“那时候才明白,一根网线能接通天南海北。”他摩挲着手机屏幕,眼睛里闪着光。

“光自己富不算啥,得带着乡亲们一起往前奔。”2014年,王光锋当选西马龙疃村党支部书记后,做的第一件事就是把自己的电商网络“共享”给村民。他建立起农产品直供平台,跳过中间商,让蔬菜的收购价提高了30%。

“土味”直播出奇制胜

2022年,随着销售模式的转变,蔬菜的线下销售量大幅下降,西马龙疃村的菜农们再次陷入困境。看着菜农们唉声叹气,王光锋把心一横:“咱开直播!”没有专业设备,他就用手机充当拍摄工具;



缺乏直播经验,他就反复观看学习网红主播的带货技巧;村民们对直播卖货心存疑虑,他就亲自上阵……第一场直播设在村头的白菜地里,王光锋穿着沾泥的外套,对着镜头紧张得舌头打卷,半天才憋出一句:“俺们这菜没打药,放心吃。”那次直播,观看人数不到50人。

“不行,得琢磨点新花样。”王光锋试着在镜头前啃白菜,并故意发出“咔嚓”声,边吃边念叨“甜过初恋”;蹲在地里现拔萝卜,把带着泥土的萝卜展示给网友看。没想到这股“土味”出奇制胜,直播间人数突破百人。人数最多时,有40多万网友来直播间看他“卖菜唠嗑”,累计播放量飙到千万。这些亮眼的数据背后,是王光锋对品质的坚守和对创新的执着。在他的直播间里,没有华丽的包装,没有夸张的宣传,只有货真价实的农产品和朴实真诚的讲解。正是这份真诚,让他收获了粉丝们极高的信任和强大的粉丝黏度。

“没滤镜、没剧本,就跟唠家常似的。”老客户李姐说,有次她在直播间里问白菜能不能带土发货,王光锋当场蹲在地里抓了把土凑到镜头前:“看,就这黑土地种的,保准新鲜!”这份实在让他收获了众多铁杆粉丝,有采购商专门从云南飞过来,就为了看看“直播啃白菜的书记”。

直播间成了“移动摊位”

走红后的王光锋,心里始终装着乡

亲们。作为移风店镇西马龙疃村的党支部书记,他始终记得自己的初心——带领乡亲们一起致富。他利用自己成熟的电子销售网络,为农户直接对接采购方,省去中间环节,提高了农产品收购价格,每月销售农产品1200余吨。他还凭借敏锐的市场洞察力,指导农户种植高附加值农产品。

在村里推广五彩玉米种植的那段日子,他成了“磨人精”。“一开始没人信,说这花里胡哨的玉米谁会买?”当他建议农户改种五彩玉米时,许多人持怀疑态度,他就带着农技员挨家挨户算账:“普通玉米5毛一根,五彩玉米能卖到1.8元,一亩地多赚3000多块!”如今,村里的五彩玉米成了“金疙瘩”,农户们见了他就说:“光锋啊,多亏听了你的话!”

为了帮村民带货,他的直播间成了“移动摊位”。三伏天,接近40℃的高温把菜地烤得冒热气,他站在地头直播,汗水顺着下巴滴在菜叶上,后背的衣服被汗水浸透;腊月里,他在农贸市场里直播,冻得跺着脚取暖,却举着萝卜笑得开心,“看看这脆度,能当水果吃!”每月20多场直播,无论严寒酷暑,只要村民有需要,他总是第一时间赶到直播现场。(康晓欢 袁超)



心系供水 情注万家

品质至上

服务至诚

供水服务热线: 0532-88531333

青岛市即墨区自来水公司