



“粉丝们好，欢迎大家来到云姐的卖鹅直播间，今天我们继续送出福利，大家千万不要走开。”12月9日中午12时，在沙湖镇联兴里村附近的权记鹅场，云姐与两位助手准时“上线”，直播间瞬间“涌进”上千名观众，当天，云姐卖出了超200单。



恩平新菜创意园几乎每晚都有演唱会网络直播。

云姐原名梁杏云，开平市马冈镇人，到恩平开设鹅场已有8年了。从一名农场主到坐拥超60万粉丝的网络达人，云姐是诸多恩平“新农人”的一员，他们瞄准“农村农业”这个关键词，投身做新时代农民，以新业态助推乡村产业振兴。

文/图 江门日报记者 周晓营 谭锦波

「新农人」投身农村带富乡亲

以新业态助推乡村产业振兴

A

开启电商创业之路

“云姐，今天我们拍摄3条短视频，第一条是我们产品出单用的，你主要负责剪辑，第二条是你抓鹅、煮鹅的视频，第三条是养鹅的视频，需要到养殖场里转一转。”“抓紧时间吧，距离直播时间很近了。”在权记鹅场的办公室里，梁杏云与视频制作团队正进行一场“头脑风暴”，团队里负责拍摄的岑炳城、黄文豪抛出了3个视频方案，大家各抒己见。

梁杏云是视频中的绝对主角和团队“灵魂”，一切的视频内容都围绕她而展开。“目前，我们运营了4个账号，最多的时候，一天要拍摄、发布4条视频。”岑炳城说。

几乎每一天，梁杏云的行程都是满的：中午前拍摄短视频，中午12点到下午3点要直播，短暂休息后，继续拍摄短视频。视频内容是特别定制的，围绕养鹅、煮鹅等内容开展。

在直播间里，梁杏云会跟粉丝们分享养鹅的经验、鹅的各种吃法和烹饪技巧，所以，她的粉丝群体以30-50岁的女性为主。

通过短视频和直播引流，梁杏云的4个抖音账号，即“五味创意旗舰店”“云姐养鹅”“粤知味”“侨乡鹅”，每天一共能吸引超5万人次的访客。其中，“云姐养鹅”和“侨乡鹅”两个账号的粉丝占大多数，分别是14.3万、17.7万。“从2019年开始就做短视频，当时我们申请带货账号的时候，在平台上搜索，发现还没有做马冈鹅这个品类的商家，所以，我们是第一家。”她说。

从不善言辞到能说会道，进入短视频电商行业的梁杏云实现了个人的华丽转身，而这一切，还得从2020年初说起。

“当时受疫情影响，鹅价大跌，同时，市场消费模式逐渐发生变化，电商销售新势力逐步形成并壮大。我自己有那么好的资源，为何不最大化利用起来呢？”当初，梁杏云把这样一个简单的想法与如今的合伙人何先生分享，双方一拍即合。

随即，何先生便拉来几位朋友作为投资合伙人，梁杏云相当于“开局”便获得了第一轮“天使投资”。她招募了多位有志从事短视频和电子商务的年轻人，开启了没有“退路”的电商创业之路。

“之所以说没有退路，是因为我们拿出所有的精力、时间和金钱搭建团队，投入网络运营。初期，我们以线下批发‘供货’线上，好在‘一分耕耘，一分收获’，现在，线上已经成为我们主要的宣传推广和销售渠道。我们各个账号的粉丝粘度很高，线上带动线下，我们有了越来越多的客户和合作商。”梁杏云说。目前，她位于恩平市沙湖镇的养殖场养了超10万只鹅。“去年是我们发展最好的一年，总共卖了超过20万只鹅。”梁杏云表示。

如今，梁杏云的网络直播带货可谓做得“风生水起”，在她的“红人”效应带动下，恩平当地与她合作的养殖户也逐渐扩大了养殖规模。以君堂镇的养殖户郑明为例，2019年前，他养鹅不超过7万只，与梁杏云合作后，他养了近10万只鹅。

“因为场地和人力的局限性，我们必须和当地养殖户合作。同时，依靠我们的渠道，当地养殖户也可以扩大销路，大家一起成长。”梁杏云说。

B

「新农人」不断涌现

梁杏云的成功，除了自身的努力，也要归功于团队的付出。这支以“80后”返乡青年吴概仍为核心的团队，队员平均年龄只有28岁。

吴概仍之前是东莞市一家企业的平面设计师，从事设计已超十年。他坦言，每天两点一线的枯燥生活让他重新审视自己的人生方向，恰逢梁杏云的合伙人何先生极力邀请，吴概仍毅然回到恩平，当起“电商农民”。“我主要有两方面考虑，一是我们几个合伙人都是老同学，二是在国家大力实施乡村振兴战略的背景下，农村大有可为。当前，江门市大力发展预制菜产业，我们的产品也恰好驶上了这条新赛道，我十分看好这个行业的发展。”吴概仍说。

分析平台数据、策划视频文案、设计产品包装和视频封面、制定运营策略、安排直播流程……吴概仍需要提前在脑海中做好预设，并把思路形成方案，分派给团队成员完成。

展望未来，吴概仍计划挖掘更多自家产品，并在目前两个直播间的基础上继续广招人才，增设直播间。“作为恩平人，我希望通过自己的努力让更多人知道恩平的好产品，吃到恩平的农产品。”

与梁杏云不一样，那吉镇的叶玉梅，这个只有二十多岁的姑娘选择在短视频电商之路上奋斗。

“我之前在佛山做房地产经纪，2020年回乡做农民。”叶玉梅从小在农村长大，在大城市闯荡过后，她选择回到自己出生的地方，自己拍摄、制作短视频，卖山货。“从2020年开始到现在，我已经积累了2万多粉丝。刚开始做的时候，比较困难。村里的人见我天天在村里拍视频，以为我不务正业。好在后来，大家渐渐了解了我的想法，都理解了。”叶玉梅说。

到山里挖山药、到田间播种收割、开挖掘机、捣水泥建房子……叶玉梅学会了各种在农村生活的技能，这些技能也成为她制作短视频的灵感来源。在诸多恩平网友眼中，她就是“恩平的李子柒”。“对于女孩子来说，做农产品直播带货还是有些难的。特别是卖山货，每天都要上山挖各种中草药，但客户的认可就是我一直坚持的动力。”叶玉梅表示。

进入冬季以来，恩平新菜文化创意园的露营和农耕活动逐渐多了起来，该创意园负责人李劲新也选择以短视频来推广自己的旅游产品——农村综合体验活动。

“上个月，我们组织开展了一场针对儿童的体验式农耕活动。活动信息在我们的视频平台发布后，超30个家庭报名参加。”李劲新说。为了提高视频的热度，他组织了一批音乐爱好者，每天晚上在创意园餐厅的小花园里做户外音乐会直播。

其实，早在筹备建设创意园之初，李劲新就顺势做起了小视频。一台手机、一台电脑、一片田野，就是他创作的所有工具和素材。他以“农村玩客”的身份，在短视频中教观众怎么“花样”烹饪农产品、设计建设农村民宿、举办越野赛车。在短视频兴起之初，农村生活题材是搜索热词之一，正因如此，李劲新的视频号收获了不少关注，也给创意园带来不少商机。一年到头，无论是公司单位的团建活动，又或是政府部门的大小助农培训，还是教育机构的研学活动，恩平新菜文化创意园接到了不少生意。

“发展农村电商的方式有很多种。要利用最优资源打造有自身特色的视频账号，有了一定受众后，就会有转化率，带来利润。”李劲新说。

C

着力培育「乡村工匠」

有机遇，当然也会有挑战。

对于农村农业来说，电商并不是一个新鲜事物，但如今，多如繁星的电商平台以及不断更新换代的电商模式，是不少电商团队需要面临的挑战，必须与时俱进，不断投入时间和金钱。解决问题的关键，在于人才。

吴概仍表示，如今，电商人才非常紧缺，特别是对于农村来说，专业电商员工更是少。“电商淘汰率太高了，我们招了新人，做完培训，他可能因为热情不高就离开了。我们又得重新花时间招人、培训，耗时耗力。”他说。

人才一直都是发展的主要推动力。农村尤其需要有经营思维的人才，需要懂市场规则的人才，需要管理型人才。“人才是重中之重，不管是线上还是线下，服务好相关人才，吸引人才投身乡村振兴，是目前刻不容缓的事。”恩平市横岭镇东村党支部书记钟幸存说。

钟幸存是典型的电商型人才，2016年开始，他作为恩平市电商创业孵化项目（淘金创谷）负责人，组织了多次电商培训，累计培训2万多人次，孵化小微企业100多家。

他还利用自己的电商知识，依托乡村邮站，打造横岭东村电商基地，2021年累计完成锦江红橙销售额近16万元、辣椒销售额近60万元，直接带动周边农民就近就业近60人，人均增收近4000元。2018年，钟幸存被评为“恩平市青年创业致富带头人”，2019年被评为恩平园区“优秀党务工作者”，2021年获认定广东省农村乡土专家。

乡村振兴是一项庞大的系统工程，需要各方面、多层次的人才，要让专业的人做专业的事。“将来的农民，必将是懂技术、懂宣传、懂经营、懂市场，全方位发展的高素质农民。”钟幸存说。

为打好恩平人才发展“组合拳”，近年来，恩平市农业农村部门制定出台一系列人才优惠政策，大力引进优秀农业技术人才，完善农村人才激励机制，继续抓好农村乡土专家认定工作，鼓励农业农村人才申报省级农村乡土专家，发动乡村实用人才申报“乡村工匠”，让更多乡村人才成为“有证一族”。同时，积极建设农技驿站，聘请农村乡土专家轮流驻点，突破农业技术推广“最后一公里”的瓶颈，进一步激发社会民间农业农村人才参与农业科技推广工作的积极性和创造性。

此外，恩平市还加大培育农业农村人才队伍力度。包括异地培育高素质农民、培训农业技术管理人员；针对农业农村人才多层次需求，分类开展实用技术、电商知识和品牌建设知识培训等。

恩平市还加强与高校的合作，实现产学研对接。一方面，以高素质农民培育等项目为依托，组织农民到华南农业大学、仲恺农业工程学院等院校学习，圆农民的“大学梦”；另一方面，加强与广东省农科院、华南农业大学、广州大学、五邑大学等高校科研机构的产学研合作，联合开展特色农产品研发与项目示范，加强农产品新品种、新技术、新模式开发，促进产学研、农科教紧密结合，提升农业农村人才技术水平，培育本土高素质农民。

在梁杏云（中）的直播间，每天都有上千名观众收看。

江门日报
JIANGMEN DAILY

主流媒体
贴近群众
服务群众

讲好江门故事 为侨都赋能

欢迎订阅

2023年《江门日报》

订报热线：3511111 全年订价：540元/份

市情在握
一报在手

广告