

肖春雷:化身网红主播,让家乡味远飘四方

■文/图 本报记者 唐 锦 周 围

“双击加关注,关注雷哥不迷路。”

“来来来,各位动动小手点亮一下屏幕右上角小心心,雷哥就能把最生态、纯手工制作的农产品带给大家!”

……

4月25日,记者来到祁东县黄土铺镇大胜村肖春雷家,正在直播带货的他,用洪亮又略带沙哑的嗓音打破了大胜村农产品滞销局面。

2020年,三十出头的肖春雷开始互联网直播带货,运用电商思维推广家乡特产,让家乡味远飘四方,带领乡亲们增收致富,如今已是祁东家喻户晓的名人。



肖春雷带货直播中

回乡创业遇难题

2013年,在外经营理发店的他,怀着一颗爱家乡的心,揣着一个创业的梦,返乡踏上了人生的另一条道路——种植油茶。2016年,肖春雷与伙伴们想要扩大发展,推动乡村旅游发展,成立农业公司,创立了自己的茶油品牌,并主办了祁东县首届油茶文化节。

对待1000多亩的油茶,肖春雷就如同对待孩子一般细心呵护,生怕出岔子,这些年每天都要去油茶园修整。“村里一些年纪偏大的老人,没有出去赚钱的能力,我就把他们请到油茶园来工作。”肖春雷告诉记者,现在油茶基地每年固定10个人干活,每年每人都能增收3万元左右。

“村民们在保证质量这一块是完全



肖春雷正在包装黄花菜

没问题,只是现在销路还没打开。”肖春雷说,油茶种植回报慢,几年时间过去了,满山的茶油果压弯了枝头,却找不到好的销路,眼看着村民辛辛苦苦种植出来的农产品滞销,心里很不是滋味。

打开思路赢机遇

2020年初,受新冠肺炎疫情影响,各行各业受到一定程度的冲击。在这段时间里,肖春雷发现直播带货很火,2020年6月,他注册了抖音号,以直播的方式帮助村民解决农产品滞销难题,向网友推荐自己家乡生态农产品。

“我每天就直播农民干农活时的画面,以此来体现咱们农产品的原生态品质。”肖春雷告诉记者,刚开始时,村里的长辈们都不理解,认为他不务正业,整天拿个手机瞎晃悠,特别是自己的奶奶,对自己的种种行为心灰意冷,但肖春雷并没有因此退却。

几个月下来,肖春雷坚持每天直播4小时,粉丝由几百人增加到现在的5万多人,人气旺的时候直播间每天能交易100多单。现在,村里的长辈们不但完全理解支持,还纷纷把自家种的农产品交给他销售。

目前肖春雷团队帮助农户约12户,销售产品有桃子、红薯、猕猴桃、酸豆角等农产品。其中桃子销售约3万斤,红薯、猕猴桃达到5万斤,直播的形式让农户滞销的产品全部售完。

家乡滋味飘四方

今年3月,朋友圈热传《七旬老人的葛根鸡滞销,忧心忡忡盼求助》,原来是家住黄土铺镇上福新村刘中和老人家散养的700多只葛根鸡销售困难。肖春雷得知后,联合本土爱心人士开展爱心助农活动,发挥电商扶贫作用,助力土鸡销售,为老人解忧。

当天,肖春雷发动自己的人力资源,微信发圈、建微信群、抖音在线为葛根鸡直播带货,人气瞬间高涨,广大网友纷纷下单表示支持。经过社会各界多方努力,近两天时间,刘中和老人家散养的700多只葛根鸡基本售完。

从此,附近几个村子里的农户都成了他的专属“供货商”,而他反馈给老乡的则是稳增的收入。

现在,肖春雷带着小团队每天都在连轴转,搞直播、收订单、套袋、打包、发货……暖心助农,线上销售,每天的订单都在稳步提升,家乡的农产品正源源不断地发往全国各地。

今年,肖春雷即将成立有规模的农产品纯手工加工厂,立志打造成祁东第一家纯手工农产品企业。



团队在户外直播带货



团队在户外直播带货



团队收购村民农产品



扫码阅读更多



1000多亩油茶园