

衡阳县界牌镇将军村 29 岁女孩彭超从小患有脆骨症，她通过网上直播形式，将土鸡和鸡蛋搬到了网上，半年卖出二千只土鸡万余枚鸡蛋——

“袖珍网红”玩直播

■文/图 本报记者 翟瑜



“袖珍网红”彭超通过网络直播卖土鸡和鸡蛋

农产品网上销售，很多人都尝试过，大多是乘兴而来败兴而归，成功的屈指可数。但在衡阳县界牌镇将军村有这样一位玻璃女孩，凭借一部手机，通过直播的形式，把土鸡、鸡蛋卖得风生水起，成为了当地的“网红”，她的名字叫彭超。

地处南岳后山的衡阳县界牌镇将军村，平均海拔 840 米，因地处偏远，属于省级贫困村。今年 29 岁的

彭超出生于将军村，从小患有脆骨症，无法下地行走，加之身材十分娇小，被人称为“袖珍姑娘”。在火山小视频和抖音上她为自己取名为“励志超超”。

为了打开土鸡和土鸡蛋的销路，她坐在轮椅上，在大山的环抱中，向观看直播的网友宣传自家出产的特色土鸡蛋。

提及为何为通过网上直播形式来

卖土特产？她无奈地说，“去年，家里投了钱养鸡，鸡养大了，鸡蛋也很多，可是因为在深山，没人知道，卖不掉，一下就亏了 10 多万。全家人都为自家土鸡和鸡蛋滞销而发愁。”

“自从 2017 年年底，电信公司把网络牵入各家各户后，对村里农副产品销售起到了很大的帮助。那时，彭超便尝试通过网络直播卖土鸡和土鸡蛋。”衡阳县界牌镇将军村扶贫工作队长李建军向记者介绍彭超的生意从那时起发生了转机。

俗话说：“万事开头难。”开播当天，彭超在火山小视频里“露了脸”，她娇小可爱的外貌特征和开朗爽真的言谈，一下就吸引了 400 余名网友在线观看。“一开始，大伙对我本人的兴趣远远大于对我家鸡蛋和土鸡的兴趣，她们喜欢跟我聊天，谈生活，谈爱好等等。但是土鸡和鸡蛋，却无人购买，可能是刚接触不太信任吧。”彭超说。

三个月后，彭超终于迎来了“第一单”。“有个网友问我，我家的土鸡是不是吃玉米？有没有被圈养？还有个网友问我，绿壳鸡蛋是不是纯正的？”面对网友的疑惑，彭超对答如流，随后又通过手机展示自家养的土鸡所吃的饲料，以及土鸡在田间地头奔跑的画面。

两名网友终于“动了心”，在微信上向彭超购买了 100 枚绿壳鸡蛋和 1 只土鸡。“虽然那一单只有几百块，但总算有了开始！”彭超笑着说。

从那天起，彭超的信心越来越大。通过半年来的直播，粉丝一下涨到了 2 万多，家里养的 2000 只土鸡和 10000 余枚绿壳鸡蛋全部销售一空，销售额达到五万多元。

谈到网络直播卖土鸡和鸡蛋的秘诀，彭超直言，随着食品安全意识的增强，她找准了这个切入点，通过直播，让网友身临其境领略当地风土人情，并跟随直播镜头寻找原汁原味的农家土货。在这样的“直播+网红+农产品”营销下，让消费者透过屏幕看到土鸡的饲料，日常环境，绿壳鸡蛋的产生以及运输，自然吸引无数“买家”的目光。

她告诉记者，这种网上直播销售模式，让农产品多了一个触网展示的渠道，网友们可以通过直播购买到纯正放心的农产品。“明年我计划注册一家生态养殖基地，发展休闲山庄，带动周围贫困户一起走上脱贫之路。”面对未来之路，彭超信心满满。



填充鹅卵石的路面，自然生态且有利于树木生长。

鹅卵石树池亮相中心城区

已在四条主次干道 296 个行道树树池改造试点

本报讯（记者 胡亚华）树坑积污水，垃圾难清扫，怎么办？脑洞大开颇具创意的新款树池亮相中心城区和平北路。近日，家住钱局巷居民罗大伯开心地说，家门前的树池提质改造之后，告别了脏臭，大伙在街边休闲娱乐，心情舒畅了许多。

11 月 2 日下午，在和平北路 18 号地段，记者看见填充了黑色鹅卵石

放置鹅卵石，雨水可顺利渗透下去，而且地面平整，方便垃圾清扫，有利于树木健康生长。向阳社区有关负责同志介绍，目前，已在中山北路、常胜东路、司前街、和平北路等四条主次干道的 296 个行道树树池进行试点改造，待经验成熟后，向人民街道辖区内的所有行道树推广。

扶贫路上的“城乡快递员”

■文/ 本报记者 张志伟 图/ 本报记者 王莎丽



观看专题视频
请扫描二维码



村民向郑海青介绍自家粉条



收购村民自家制作的手工艺麻糖



郑海青为村民安装爱心人士捐赠的路牌



精选乡村特色小吃“扁耙”



村口处的千亩水果基地



现代化养鸡场内部

“多亏了郑队长，我家的红薯粉才卖得又快又多。”趁着连日的晴好天气，衡阳县三湖镇联洋村贫困户万忠杨正和老伴在家门口制作当地土特产红薯粉。万老口中的郑队长便是这联洋村的驻村扶贫干部郑海青。

今年 5 月，41 岁的郑海青被派驻到联洋村开始驻村扶贫工作。凭借多年从事新闻宣传工作的优势，郑海青扎根到贫困村的基层，用自己真实的感受，撰写多篇来自扶贫一线的生动报道。通过他的报道，更多媒体和爱心网友关注到联洋村，给予了联洋村更多实质性帮助。

联洋村坐落于衡阳县三湖镇中心部位，共有建档立卡贫困户 21 户 70 人。村民主要以水稻种植为主。在对贫困户的走访过程中，郑海青发现，很多贫困户都有制作菜油、扁耙、手工米粉、红薯粉等土特产，除了自给自足之外，往往会有很多存货堆积在家，销路难觅。如何让这些优质土特产能快速销售出去，成了郑海青驻村扶贫以来最想解决的难题。凭着新闻人的敏感性和专业性，郑海青想到了利用微信朋友圈作为宣传途径，首条推消息发出后，短时间内便收获了大量来自朋友们的订单。

面对大量的订单需求，从每周四开始，结束了自己手里工作的郑海青便会奔波在联洋村的各条小路上。不大的联洋村，因为道路错综复杂，郑海青往往要东南西北四个方向不断奔波，才能收购到手里的订单。到了周末，又要马不停蹄地把收购的这些土特产分发到买家手中。自此，郑海青便成了联接村里到城市的“城乡快递员”。

除了担当起了村里的“城乡快递员”之外，郑海青还发挥了自己笔杆子的优势。《就这样，我成了扶贫队长》《乡村小学，农家孩子梦想开始的地方……》《牵挂》等十多篇扶贫日记通过微信朋友圈发表，引起了社会各界广泛关注。不少爱心企业和爱心人士纷纷捐助，村里的医疗健康水平和乡村全面健身体育用品匮乏的现状有了明显改善。

如今，在扶贫队的帮助下，联洋村拥有了千亩水果基地和自动化养殖基地两大产业扶贫项目。目前，养殖基地正在如火如荼建设施工，已建成 2 座现代化养鸡大棚，一次性养殖良种鸡 2 万羽。全村贫困户可通过出资出力的方式入股分红，稳定增收，脱贫致富。