

身边

■文/摄影记者 盛凤琴 陈伟聪
通讯员 韩惠娜

河上镇东山村，森林覆盖率在76%以上，是一处天然氧吧。顺着村道上山，可以攀上道林山，峰峦叠翠，林木幽深，更有竹林如海，风景十分优美。

许红梅是河上人，故土乡情浓。在50岁“知天命”的当口，她选择了跨界创业，而且还是时下正在风口的行业——直播带货。

4年间，她从直播“小白”变身为直播“网红”，被质疑过，也经历过被封号的窘境，更遭遇过带货瓶颈……在困难面前，她是怎么熬过来的？又是如何通过直播带货平台成功把农产品变成了“金疙瘩”，农产品销售额突破200多万元，甚至还带动了村里富余劳动力的就业创业的？日前，记者进行了采访。



第一问 为什么选择东山村？

从萧山区走风情大道，或经湘湖沿着时代大道一直往南30多分钟至河上老街附近左拐，就可以看到群山环抱的东山村。这里是萧山南，翻过道林山，就是绍兴诸暨地界。

东山村是河上镇面积最大的行政村，拥有山林9655亩，耕地1073亩，全村森林覆盖率达76%以上，是生态良好的天然氧吧。

东山村的一年糕节广为人知，至今已经举办了19个年头，是河上镇知名的旅游项目，形成了浓厚的民俗节日氛围，每年都会吸引不少游客。

近年来，东山村正在探索一条农文旅结合的发展之路。村党委书记徐国栋表示，东山村的农文旅发展可以说是“十年磨一剑”，不仅要让游客玩尽兴、住开心、吃得好，还要让他们把村里的优质农产品打包带走。

如何把村民篮子里的“土疙瘩”变成了“金疙瘩”？在徐国栋的引导下，村里请来了敢于“吃螃蟹”的许红梅。

许红梅的娘家就在河上，她年轻时嫁到楼塔，在楼塔开了25年超市。近年来随着网购的盛行，线下商超面临困境，她毅然决定转型。她说：“我们不缺农民，但不懂技术、善营销的新型农民，我们不缺好的农产品，但缺一条好销路。既然直播带货那么火，为何不试试？”于是在2019年，她抱着试试的心态，以直播带货开启了返乡创业之路，销售的产品则瞄准了村里的土特产。

一部手机、一个支架、一盏用来打光的环形灯、一张小桌子，再加上满桌的样品，采访当天，在东山乡村直播间里，许红梅化了点妆，穿上干练的西装，点开了手机美颜功能，对着镜头开始了一天的直播带货。“家人们，给大家展示一下我们的粽子，这个是蛋黄肉粽，我们用的肉都是土猪肉，肥瘦比例正好。这边是乌米蜜枣粽子……”镜头前，许红梅熟练地介绍着“河上东山”品牌的农产品。在她的身后，还有两个村民正忙着包粽子。

东山乡村直播间也是村里的巾帼共富工坊。对着镜头和直播间的“家人们”聊天、介绍农产品，许红梅已经驾轻就熟。她说：“今天我们要包600多个粽子，这些都是客户昨天定好的，包完全部煮好，真空包装好，我们将通过冷链配送直接发到客户手上。”

除了粽子外，在直播间里的热销品中还包括干菜扣肉、酒酿馒头、农家鸡蛋、笋干、萝卜干、土烧等等，所有产品都贴上了“河上东山”品牌。采访当天，有村民把自家刚做好的百来斤青笋干带来了，通过品控把关后，卖了2000元。许红梅说：“这种青笋干炖老鸭煲最好吃了。我们还养鸡，卖鸡蛋，原来是在路边售卖，现在直接拿到直播间来卖，很快就卖完了。”

农村电商直播市场空间广阔，大有可为。如今，村里的直播间成了当地农产品稳定的销售渠道。



河上村民许红梅50岁创业乡村直播带货，把农产品变成了『金疙瘩』

『知天命』之年，何以『东山』再起？

第二问 跨行创业有多难？

50岁，在很多人的眼里，已经是抱孙子的年龄，究竟是什么支撑着许红梅，让她毅然跨行创业，试水新兴产业直播带货？

许红梅说：“我想带着村里的姐妹们一起致富。”

回忆起返乡创业时的经历，她由衷地感叹：“难、难、难……”

直播带货究竟难在哪里？

一开始，她缺乏经验，也曾因不够专业而被质疑。“一开始直播，产品很单一，就只有年糕、笋干菜、萝卜干，自己觉得蛮好的农产品放在网上无人问津。为了吸引流量，我就在直播间唱歌跳舞，效果是蛮好的，来关注的人多了，成交量也慢慢上去了。但是随之而来的就是很多质疑，有说我不务正业的，有人说这么大

年纪还在瞎折腾，就连家人也不理解……我都咬牙坚持了下来。”

眼看着直播间的粉丝慢慢从几百人发展到几千人，直至上万人，农产品受到不少消费者的欢迎，销量也日益增多，却因为没有及时发货而被投诉，就连15万粉丝的抖音号也被封了。这无疑是许红梅的直播带货事业的重大挫折。

是就此放弃，还是继续往前？

进退两难之时，又恰逢疫情防控。在这个紧要关头，直播团队成员给了她坚持的勇气，她也做出抉择：再次创号，重走“长征路”。

许红梅说：“那段时间，我大多数时间就在直播间，一天有4个多小时在直播，唱歌歌跳跳舞，打造网红IP增粉，那时候心很定，也很静。”这种方式逐渐见

效，粉丝数量不断上涨，从原有的几十个人，涨到了上万人。

新号增粉成功后，许红梅开始直播带货，介绍当地特色农产品，刚有起色却又遇到了发展瓶颈。

“直播带货要求货品有品控标准，生产信息，但是老百姓的农产品是非标品，导致产品卖不了高价，也面临无法规模化生产的困境。”许红梅说。

为了破解这些难题，她找工厂代加工、统一规范包装，去寻求好的合作伙伴。“目前我们的品类已经有60多种了，像干菜扣肉、酒酿馒头、糕点等货品都实现了标准化和大批量生产。线上引流，线下销售，外加东山村农文旅发展项目的带动，很多游客成了我们的回头客。”许红梅介绍。

第三问 如何实现共富模式创新？

近年来，东山村通过全面提升村庄环境、挖掘古村落文化，吸引大型乡村旅游项目投资入驻，打通了绿水青山和金山银山的转化通道。

东山村有什么？发展之路到底在哪里？这是一直萦绕在徐国栋心头的问题。

他找到的答案是，要利用好环境这一优势。

如今，每年来东山村的游客数量超30万人次，150多名村民在家门口就业，带动300多户农户共同致富，华丽转身为共同富裕建设“明星村”。东山村已经蹚出了一条村民共富之路——“1+1+1+N”裂变模式运营（1个牵头人，1个精品民宿群，1个直播间，以及N个就业人员），带领100多位妇女发展乡村民宿和农副产品制作、销售。

为了寻找更好的农产品货源，河上东山乡村直播间开始“跳出东山”，销售周边村庄乃至周边县区的特色农产品。许红梅还带着“河上东山”品牌入驻抖音、淘宝、微信视频号等平台，与中国联通线上商城、萧山主流媒体、区供销社、知名酒店等多方合作，拓宽销售渠道。

“线上引流，线下销售”，乡村直播间为村民搭建了一个农产品销售和展示平台，送农货上“云端”，将本地农产品销往全国各地。只要农产品质量有保证，在



乡村直播间这里不愁销路。

农产品摇身变成了“金疙瘩”。据统计显示，2023年，东山村共富工坊（乡村直播间）的销售额达到了200多万元，而且近几年都在持续高速增长。

共富工坊也带动了村里的就业。直播间客服是新毕业的大学生、直播间的主播之一是一位宝妈、村民们是供货商……

许红梅说：“一路走来很不容易，也感受到了很多温暖。区妇联送来了技术指导、镇里扶持女同胞创业、村里给我们提供直播场地……我们‘河上东山’品牌也逐渐走出了村、走出了河上、走出了萧山，让老百姓的腰包鼓了起来。”她希望有更多年轻人能加入，把乡村振兴活力融入到东山这片土地，让更多人感受乡村发展带来的甜滋味。



记者手记

50岁创业当主播，将村里的农产品销往各地，带动村民共富。许红梅满满的创业激情让人敬佩。她用“小屏幕”将农户与“大市场”连接，让越来越多的农产品漫步“云端”，走出大山。

许红梅和她的“共富合伙人”以服务好“电商直播式”共富工坊的方式，成功带动更多村民实现家门口增收，同时也助力了乡村振兴。但是，乡村共富仅

凭一个许红梅还远远不够，它需要有更多年轻力量的注入。

近几年，东山村乡村振兴之路走得风生水起。年糕节、采摘节、稻田音乐节、农事体验等活动，为东山村吸引了大批游客，带来了许多商机，不少年轻村民选择了回乡创业。

山区变景区，风景变钱景。前段时间，记者探访了东山村星空小镇，路边

停满了大巴车，园区里帐篷供不应求，这里已经成了春游、团建的打卡热门地。

东山村的农文旅发展是我区乡村振兴的一个缩影。随着乡村振兴战略的深入推进，萧山许多乡村积极打造乡村文旅新业态，深入挖掘当地优势资源，推动农文旅融合发展，带动农民就业增收，为乡村发展注入了新动力。