

编者按

在中国乡村,郭声亮、刘秋良、郭道有一个共同的名字——“村播”。手机屏幕方寸间,他们是主播;农村广阔天地里,他们是新农人。回归并不意味着坦途。粉丝刚过万的郭声亮,靠民宿补贴直播助农;从装修匠转型的刘秋良,靠诚信守住助农路;牵头新农人联盟的郭道,带着乡亲抱团发展。今年4月,商务部等六部门联合发布《关于更好服务实体经济 推进电子商务高质量发展的指导意见》,支持发展“村播”“田播”等乡村特色直播业态,推动电商供应链下沉乡村,鼓励新农人依托本土资源开展常态化助农直播,培育乡村数字新业态。当村庄既可以仰望月亮,又能赚到六便士,年轻人纷纷选择回乡。回归土地,他们对乡村有着怎样的坚守与希冀?年轻人和乡村,如何共同成长?这三则故事,或许就是答案。

# 1 泥房里的直播

株洲日报全媒体记者/王娜

春末时节,炎陵县策源乡的山货日渐丰盛,郭声亮也到了最忙碌的时候。“菌蛋破壳、裙摆撑开,白白嫩嫩的竹笋,当天采摘、当天烘干,泡发就能炖汤。”4月28日,在策源乡集市上,郭声亮开启了直播,一时间众人涌入。今年是他返乡创业的第七年。2019年他回老家开民宿并记录乡村生活。去年,他开通抖音账号“小亮的田园生活”,成为一名村播。开直播、拍短视频、帮乡亲们卖农产品,他乐此不疲。如何在回乡中维持生活,又能实现梦想?这是他一直想要平衡的问题。

## 困境

做村播这几年,郭声亮没赚到钱。日常开支靠民宿支撑。一场直播下来,竹笋没卖出多少,倒是跟网友聊了一下午。他的粉丝约一万人,没什么名气。为了帮乡亲们卖货,他常常早上五六点开车出门,赶赴不同乡镇集市。油费、车辆损耗、时间精力,都自己承担。有时一场直播一单都没有,他只能对镜头说“没关系,下次再来”。有时开了两三单,代购费十几块钱,连油钱都不够。

集市上卖什么价,他就给网友什么价,加上运费和5元代购费,基本是纯帮忙。他的出发点不是赚钱,只是觉得乡亲们种出的东西不该烂在地里。

粉丝少,流量低,平台不给推荐。一场直播常常只有几十个人看。他也试过拍短视频,学别人做剧情,搞反差,效果一般,后来放弃了。眼下是春末夏初,游客不多。民宿位于梨树洲风景区中途,周边没有完善的旅游设施。客人来了,除了住民宿、看山景,没有更多可玩可逛的地方。加上早晚温差大,不像暑期需要上山避暑,来炎陵的游客减少,选择来民宿度假的人更少。说起这些,郭声亮没有回避。

## 坚守

他没有停下来。支撑他留在乡村的,是那栋老房子。那是他妻子家的老屋,村里最后几栋泥土房之一,后来被他们改造成民宿。郭声亮认识妻子时,改造已接近尾声。他加入进来完善细节:保留墙体,加固木梁;院子里铺青石板,种花种菜,养鸡鸭。没有过度商业化,还是农家小院的样子。

# 2 不扯白的助农路

株洲日报全媒体记者/刘芳

从装修工人到拥有10多万粉丝的乡村主播,从自娱自乐拍视频到带动一方农产品销售,45岁的刘秋良用了6年时间,在互联网与传统农业的碰撞中,找到了一条属于新时代农民的“破圈”之路。近日,在全市“匠心株洲”座谈会上,他作为网络主播代表,讲起了自己的助农故事。

## 一支视频改写的人生轨迹

2020年,刘秋良还是个搞装修的手艺人,闲暇时喜欢拍农村剧情。没想到,原汁原味的乡土幽默精准击中了流量密码,视频播放量从几十万飙升到几百万,他组建了小团队,慢慢在本地有了名气。但走红并非坦途。他尝试探店、接商业推广,结果账号数据一路走偏。“那时候搞来搞去,把自己搞‘忘本’了。”丢了乡土味,账号就没了魂。他一度想过放弃。

在农村长大的刘秋良意识到,“自己最懂的就是这片地。既然已经得到那么多认可,就要坚持下去。”

为了守住“绿口味”,他开始刻意“演”农产品。在绿口镇鲜食玉米基地的公益推广中,他化身“玉米农”,站在地里现编现演幽默段子,把“绿口甜玉米”的嫩、甜、脆讲给粉丝听。一场直播下来,松西玉米的名声打响了,订单也跟着来。

“我就是把直播间当戏台,把咱绿口的土货当主角。”拍民俗风情、探乡村美景,他的“三农”短视频不仅卖货,更为绿口的乡村文旅“种草”。网友们看了视频,不光想买红薯粉,还想去绿口

这栋民宿成了他最重要的经济来源。每年暑期,炎陵黄桃上市,游客奔着采摘和避暑而来,民宿能住满几拨客人。平日里客人不多,但靠着这份收入,加上偶尔帮乡亲们卖点山货,勉强维持他和妻子的日常开支。

真正让夫妻俩坚持下来的,是对这片乡土的眷恋。郭声亮的妻子在这里出生、成长,夏天在堂屋里铺凉席睡午觉,冬天围着火塘听老人讲故事。她不想让这栋房子坍塌。留住了它,就留住了根。

直播间里也常有关于思念的留言:“想起我外公家的老屋了”“想回村看看”。这些留言让郭声亮意识到,直播不只是助农,也在传递思乡的情愫。镜头那头连接着的,是和他一样眷恋乡土的人们。

## 未来

做村播一年后,郭声亮想明白,光靠直播带货,很难在乡村扎下根。农产品季节性很强,利润薄。但他有民宿、老房子、真实的乡村生活体验——这些是别人复制不了的。

尽管起步艰难,郭声亮的努力也逐渐被看见。2025年,他获得“精彩炎陵”优秀新媒体账号称号,并多次参加省、市、县级新农人扶持计划和培训。这些经历让他开阔了眼界,结识了更多志同道合的伙伴。

他和妻子开始琢磨更长远的计划:联合周边村民开发山间徒步、采摘体验、农事课堂;把腊肉、糍粑、竹笋鸡汤打造成特色餐饮;在抖音持续更新“改造日记”“山里四季”系列视频,慢慢积累忠实粉丝。

他们还计划推出“共享果园”,让客户认养一棵黄桃树或奈李树。郭声亮觉得,这样直播就不再是简单的卖货,而是建立长期的情感连接。哪怕只有一万粉丝,只要有几百个铁粉,就足够了。

直播电商变化很快,流量不再野蛮生长。但郭声亮认为,细分赛道还有机会。他不追求爆红,只求长久,助农他会一直做下去。

如何在回乡中维持生活,又能实现梦想?经过七年摸索,他的答案渐渐清晰:村播不是目的,而是工具。真正的根,是那栋老房子、那片土地、那些真实的生活。把根扎深了,路自然会走出来。

春末的山风穿过竹林,吹动了院子里晾晒的竹笋。那些杜鹃花开满山坡的春天,那些老房子里亮起的灯火,那些背着背篓的婆婆、摇着尾巴的黄狗,在屏幕里,在现实中,共同构成了新时代乡村的困境、坚守与希望。

乡间走一走。真正的转折发生在2023年夏天。绿口区古岳峰三旺村一位村干部打来电话:“秋良,村里三十多亩西瓜熟了,再不卖就全烂地里了!”刘秋良二话没说,开车直奔地头。他拍下西瓜丰收、农户发愁的场面,在视频里呼吁。没想到,这条视频播放量迅速突破20万,在社会各界助力下,三天卖掉了十多吨西瓜。

“看着农户们紧锁的眉头舒展开,我第一次觉得,互联网真能实实在在帮乡亲们解决大难题。”那一刻,他完成了从“流量博主”到“助农主播”的身份蜕变。

## 把散落的“土疙瘩”变成“金疙瘩”

刘秋良的助农没有停留在浅尝辄止。朱亭镇长远村曾是省级贫困村,年轻人外出务工,留守老人种的蔬菜、养的土鸡、手工农副产品都卖不出。刘秋良扛着设备扎进村里,把土鸡、红薯粉、酸豆角的原生态制作过程拍得香味四溢。

一次,一位70多岁的老奶奶请他尝尝自己做的酸菜。“那种坛子发酵出来的老味道,城里真买不到。”视频上线后,引流效果立竿见影。在市区两级工会帮助下,通过“湘工惠”平台对接,商贩和爱心饭店老板纷纷进村收购,帮村民变现了一万多元。

从绿口马蹄到王十万辣椒,从湘潭黄贡椒到炎陵黄桃,他的足迹遍布湖南。他的带货方式颇具特点:不仅不“扯白”,甚至有点“固执”。他给自己

# “村播”里的守望

3

## 柚子哥的带富经

株洲日报全媒体记者/谢嘉

4月29日,雷打石镇柚子哥生态果园内,桑葚缀枝,采摘正当时。1982年出生的郭道手持手机穿梭其间,拍短视频、做直播。这位被乡亲们亲切称为“柚子哥”的新农人,懂种植、善营销、会直播,抖音粉丝超4万,用勤劳双手撑起农业梦,更带领乡亲们踏上增收致富路。

### 把乡情种进土地

郭道是土生土长的雷打石镇人,初中毕业后扛起生活重担。他做过泥工、水电安装,还开过修理店,练就了一身好手艺。

在外奔波的日子里,他始终牵挂着家乡。母亲去世后,为照顾父亲,也看到家乡田地“种得出却卖不好”的困境,他毅然决定回乡创业。沿着田埂走访,看着长势喜人的柚子树,他认准了方向——种柚子、育果树苗。

2014年,郭道在新农村承包了几亩地,一头扎进田间。育苗要蹲守温湿度,柚子树需浇水、施肥、剪枝,他天不亮下地,天黑才回家。起初他跟着老种植户学技术,不懂就问。前几年霜冻让育好的苗子冻坏不少,辛苦数年分文未赚。

但他从未气馁,擦干汗水继续钻研,慢慢摸透门道。2019年,他又在伞铺村等地新增基地,如今规模扩至七八十亩,不仅培育果树苗,还种植冰糖柚、沙田柚、桑葚、黄桃等,田间收成越来越好。

### 让乡土好货走出大山

过去,郭道的柚子和树苗全靠收购商上门收购,对方压价他只能被动接受。作为新农人,他深知只会种地不够,还要懂互联网、会卖货。2022年,他决定尝试自媒体和直播。

如今,他的“80后柚子哥”抖音粉丝超4万、视频号粉丝1万。直播场地就在桑葚园旁的大棚,一部手机、一个支架便开播。镜头里,他随手摘颗桑葚放进嘴里:“咬一口全是汁水,甜得很!”

他的视频里,不少是分享果树苗知识的内容。针对裸根苗移栽存活率问题,他把苗子先装在植树袋里,做好缓苗再出售,耐心解答网友提问。直播间隙,他还会拍摄田间日常,移栽、剪枝、采摘的画面真实接地气。

他待人实在,出售的苗子长势茁壮,保证成活,线上订单越来越多。如今线上销售占比达80%,大多销往长株潭地区,好货卖上了好价钱。

### 带着乡亲共赴致富路

“一人富不算富,大家一起富才是真的富。”郭道深知个人力量有限,抱团发展才能走得更远。2024年,他参加省农村电商带头人培训后,牵头成立天元区新农人联盟,汇聚20多家种植、养殖农户,大家分享经验、共享资源。

在政府帮助下,联盟与顺丰签订协议,农产品寄递运费仅需正常价五折。“有个月光运费省下来6万元,这都是实实在在的好处。”省下的钱可用于购买更好的种子、肥料。

基地忙碌时,他会请周边农户务工,十多个人不用出门就能在家门口赚钱。有农户的土鸡、沃柑滞销,他便帮忙直播代销,从最初亏本做到月盈利几万元。他还毫无保留地分享种植技术、直播技巧,带着大家一起做电商、兴产业。

在郭道眼中,新时代新农人与老一辈不同。老一辈靠经验、靠天吃饭;新农人不仅要会种地,还要懂技术、善营销,借助政策和互联网让传统田地长出新希望。

最近,郭道和朋友们又在民政部门备案成立新农人发展中心,计划创办村播学院,培养更多会直播、会卖货的新农人。谈及未来,他依旧踏实:“继续把田里的活儿做好,拓展农旅采摘,带更多年轻人回乡创业,一起做新农人,一起富起来。”

## 经观 杂谈

### 把村播流量转为致富增量

王娜

三个“村播”的故事读来不轻松。郭声亮直播一年,粉丝刚过万,卖竹笋赚的钱还不够油费;刘秋良从装修匠转型,靠诚信才站稳脚跟;郭道牵头成立新农人联盟,带着乡亲算“一起富”的账。镜头里,有被看见的喜悦,更有不被看见的坚守。

粉丝少、不赚钱、难坚持,这是大多数村播的真实处境。那为什么还留下?郭声亮的回答是那栋老房子,刘秋良的答案是“不扯白”,郭道的答案是抱团发展。

近年来,从中央到地方大力提升农业产业化水平,加强品牌建设,鼓励农村电商、直播带货。国家实施农村电商高质量发展工程,发展“村

播”“田播”。在株洲,从“双品网购节”选品会到中烟村播培训班,政策支持持续发力,目前,全市已创建十余个全国“一村一品”示范村,这样的土壤,让更多普通人有机会“一部手机闯天下”。

但风口之下,真正扎根仍需沉得住气。村播的未来,不只是“带货”,更是在一个个乡村里带活产业、带富乡亲。就像郭道说的:“一人富不算富,大家一起富才是真的富。”

这或许就是“新农人”三个字的分量:生于土地,反哺土地。

当村庄既能仰望月亮,又能赚到六便士,年轻人的回归就有了根与路。



▲郭声亮通过视频推荐炎陵当地的美食。受访者供图



▲郭道直播现场。受访者供图

定下死规矩——“没吃过、没用过的产品绝不卖”。

去年为了卖王十万辣椒,他在地里连续直播9小时,卖出2000多单。当辣椒因线下渠道供不应求时,他宁愿断货也不以次充好。“既然走线上,就不能做一锤子买卖。货不对板,别人骂的是我,毁的是家乡农产品的信誉。”

这也是他给自己取网名“刘扯白”的原因——只有“不扯白”、讲诚信,才能赢得长久信任。

如今,他提出“一村一品”理念,想用流量把“土特产”化作“金招牌”,用诚信把乡亲们的致富路越走越宽。他告诉记者,今年除了继续挖掘好产品,还谋划着把王十万辣椒的线上渠道彻底打通,“王十万辣椒虽有名,但一直走线下,计划动员农户扩大种植,我来负责收购和线上销售。”

“做一行爱一行,我会一直坚持下去,哪里需要我,我就往哪里走。”与网络大咖不同,刘秋良只有十几万粉丝,但他认为只要心系家乡、诚实守信,也能做出“大文章”。

这或许就是新时代给予“新农人”的最好注解——把手机当新农具,把诚信当硬通货,把乡土当大舞台。

