

200多万名“粉丝”爱看他的直播,外省一些农民专门赶来听他讲课——

泊头“齐所长”:农民眼中的“最美网红”

本报记者 李圣哲 本报通讯员 田志锋 摄影报道

200多万名“粉丝”爱看他的直播,周边2000多名农民在他的带动下开始进行直播,新疆、安徽、湖北等地农民专门赶到泊头听他讲课……如今,泊头市齐桥镇大付村的农业主播齐勃已成为众多农民心中的“最美网红”。

“粉丝”从新疆赶来听他讲课

“听说‘齐所长’要开课了,我坐了30多个小时的长途车赶过来学习。”日前,新疆维吾尔自治区的农民何鹏专程从乌鲁木齐来到泊头,就为了听课。他口中的“齐所长”,是泊头的“农业网红”齐勃。齐勃每天通过直播节目传播农业种植、养殖新技术,“粉丝”已有200多万名。

“齐所长”经常在直播间里帮助农民解决问题,踏踏实实地教我们致富,我每天都关注他的直播节目。”何鹏听说“齐所长”要在泊头市齐桥镇大付村,举行农民电商培训班,便买了车票赶过来听课。

本期培训的内容是杜波寒羊的养殖技术及怎样进行直播“带货”,何鹏一边听课,一边拿着纸笔记录着要点。

电商培训班里,参加培训的都是农民,多数是从我市的献县、盐山及保定、廊坊等地赶过来的,甚至还有一些人来自湖南、湖北、安徽、贵州等地。

这样的培训班,“齐所长”已经举办了31期,每期学员从十几人至几十人不等。

“我一直养羊,但感觉传统技术跟不上时代步伐了。我来这一次真值了,收获了满满的‘硬货’。”何鹏说。

开着“三马子”去武汉卖枣

齐勃是一个地地道道的农村娃,2006年高中毕业后,他没有进入“象牙塔”深造,而是决定创业。

齐勃所在的泊头市齐桥镇大付村有着悠久的“倒枣”历史,他也加入了“倒枣”的大军中。“那时候,啥都不想,开着‘三马子’,拉着一车枣就奔武汉去了。”齐勃说。

可是刚走到半道,他就开始往回返了。

“我开着‘三马子’在路上正走着,前面车上掉下来一个东西,把我‘三马子’的挡风玻璃砸坏了。另外,我走的时间太长了,还没到武汉,车上的一些枣已经烂了。”这段经历,至今都被齐勃当成笑话来讲。

但是,这样的经历并没有让齐勃退缩,他和哥哥一起把北方的枣运到南方去卖。就这样,他赚到了人生的“第一桶金”。



齐勃进行直播。

“门外汉”变成“行内通”

之后,齐勃开始寻找新商机。听说种植绿化苗木赚钱,他凭借着初生牛犊不怕虎的冲劲,一头扎了进去。

对这一行并不了解,再加上市场不景气,齐勃只做了一年就遭遇重创。

“我刚入行时,一株树苗还能卖百十块钱。我12块钱一株买进,经营了一年,市场价格却跌到10块钱了……”这一次,齐勃亏损了近百万元。

创业失败给了齐勃很大打击,不过他并没有一蹶不振,又干起了“倒枣”的老本行。这期间,他也一直关注着苗木种植行业。

“南方对枣的需求量比咱北方多多了,他们品茶、做甜品、做饭时都会放枣。而且,南方的枣比北方早熟一个月,价格能卖到北方的5倍至8倍。”齐勃说,在“倒枣”的过程中,他发现南方市场有枣树更新换代的需求,而且南方荒山多,流转土地价格便宜,种出来的枣品质也好。

“咱沧州是全国著名的‘金丝小枣之乡’,枣树栽培历史源远流长,要是进行枣树改良,肯定又能闯出一番新的天地。”

重新定好方向后,他借来几十万元承包了25亩地,开始再次创业。

没想到,这让他找对了路子。这一次,吸取了上次失败的教训,齐勃首先从管理技术和考察市场上下功夫。他多次向省农科院专家请教,学习先进的育苗技术、考察新的市场品种。

齐勃不断钻研,逐渐由一个育苗的“门外汉”变成了“行内通”。



齐勃在枣树地留影。



齐勃为“粉丝”授课。

“粉丝”都叫他“齐所长”

那些年,齐勃改良的枣树新

品种非常受欢迎。他先后培育过108种枣树苗,除了鲜食类枣树外,还有龙枣、葫芦枣等枣树盆景。

同时,齐勃牵头成立了一家合作社,共吸引了来自全国各地的438名农民加入。合作社的枣树苗不仅销往云南、贵州、四川等国内省份,还出口

到了西班牙、马来西亚等国家。

如今,合作社的年销售额超过5000万元人民币。

2016年,齐勃尝试在直播间销售合作社生产的农产品,并注册了一个昵称“农业农村研究所”。每天,他都通过直播节目传播农业种植、养殖新技术,帮助农民解决一些问题。

由于性格爽朗,又有种植经验,齐勃很快获得了农民的喜爱,“粉丝”们亲切地称呼他为“齐所长”。

目前,齐勃的“粉丝”量已经突破200万人。

前年,泊头市齐桥镇范庄村冬桃种植户王宝香的桃子滞销,三四万公斤的桃子卖不出去。

后来,客商收购了一部分,王宝香和父母骑着三轮车到附近集市上卖了一部分。可是,其它的桃子开始慢慢烂掉,王宝香一家人欲哭无泪。

齐勃知道后,帮王宝香在直播节目上销售,“积压桃”瞬间变成“抢手货”。仅1个多小时,这些桃子就被抢购一空,王宝香收入20多万元。

之后,王宝香拜齐勃为师,开始跟着他学习:怎样通过直播将网友带到田间地头,把农产品原汁原味地展现给大家;怎样与网友拉近距离,并留住客户……现在,王宝香已经“出师”了,每次直播都能小赚一笔。

收到400多面农民送的锦旗

“互联网+农业”为齐勃打开了一扇全新的创业之门,他将全国120余家种植养殖企业、50余家农资生产企业、众多农业技术专家连接在一起。

齐勃说:“现在,手机成了很多农民的‘新农具’。接下来,我想让更多农民利用手机直播,把田间地头的农产品第一时间展示给消费者,让农民的日子好起来。”

近年来,在齐勃的带动下,周边村庄的2000多名农民下载了手机直播软件,记录自己的生产与生活;有的当起了农业主播,收获了自己的“粉丝”;还有的跟着齐勃学习养殖、种植新技术,或者加入合作社,增加了收入。

如今,齐勃收获了很多头衔:沧州市第三批优秀农村实用人才、泊头市青年创业标兵、泊头市第九批拔尖人才……

而更让他珍惜的,是农民的认可。“情系农民解民忧,快手直播办实事”“服务千家万户,传播时代强音”“不出钱不出力,专为农民出主意”“新型农业绿色直播,引领农民发家致富”……如今,齐勃已收到400多面锦旗,这些都是天南地北的农民对他的认可。