

她们是黄骅市李子札村的普通村民,如今却成了村里的“网红主播”,在镜头前聊当地的风俗趣事,在直播间里推销当地的特产——

村嫂爱直播

本报记者 张丹 摄影报道



村嫂直播

短视频,看人家在直播间里卖货,从来没想到村里也开始招主播,我太想试试了。”

虽然想试试,但到真报名的时候,张梦月又有些不好意思:10来年光在家看孩子,怕在镜头前让人笑话。

在大家的鼓励下,张梦月拉着几个平时要好的闺蜜,一起报了名。

报名的村嫂们,很多都是和张梦月有同样想法的人。最终,300多户人家的村子,有20多位村嫂报了名,大家都觉得新鲜,想试试。

20多个人报名,超出了刘书榕他们的预期。这么多人都做主播不太合适,只能优中选优。

为此,村里专门搞了一个试播活动,看看大家在镜头面前的感觉好,直播时的反应能力强。

“有的报名者,平时在村里能说会道的,但是一到镜头前,就紧张得不行,半天说不出一句话来。”刘书榕说,还有的报名者,临场反应能力不强,需要她说话了,可她却接不上话,只剩下尴尬地笑了。

经过了两次选拔,村委会最终确定了8名村嫂作为村里的主播。

开播

忘词、笑场都经历

虽说是优中选优选出来的主播,但大家都没有直播经验。为了让大家在直播前心里更有底,刘书榕专门联系了一家在黄骅市区做传媒的朋友,让他来给村嫂们做培训。

6月初,由村嫂们做主播的直播间,就一周一期开始直播了。



刘书榕(左一)和主播一起选品

为了避免冷场、尴尬,村嫂们根据安排,两个人或者三个人一起进行一场直播;为了体现黄骅特色,村嫂们都是用黄骅话进行直播,遇到外地朋友听不懂的,再用普通话。

“培训时说了直播时的注意事项,应该怎么进行直播。”村嫂张静说,虽然培训的时候,她记得清清楚楚,但真到直播的时候,所有的注意事项就全忘了。

“第一次直播的时候,直播间里没几个人,我们不说话,人家也没话跟我们说。”张静说,当时觉得太尴尬了,坐在镜头前恨不得找个地缝钻进去,“播着播着自己脸就红了,幸亏刘书榕在,跟着一块儿救场。”

张静遇到的这种情况,每一个村嫂主播都遇到过。

齐晨溪说,直播前自己心里想着,“自己也算经过培训了,直播有啥呀,不就是聊聊天、卖卖货。”

可真到直播的时候,自己的大脑突然一片空白,“就坐在自己村委会的办公室里,还没上啥大舞台,但手机往那一支,光圈一打,瞬间就紧张了。”

齐晨溪清楚地记得,自己在第一场直播时,到了该介绍早碱麦了,因为紧张,之前刻意记的那些词,全都忘了。

为了避免尴尬,她临时把自己在家用早碱麦蒸馒头、蒸面花的事,都说了出来:“这些是我们干顺手的事。”

没想到,这么误打误撞接地气的介绍,反而卖了不少产品,“那感觉,真挺自豪的。”齐晨溪说,那一刻,感受到了自己的社会价值:卖货的同时也宣传了家乡的早碱麦。

直播过程中,还有不少认识的朋友来到直播间,开玩笑,“呦,这不是大主播吗,回头给我签个名。”张梦月说,开始自己心里也不舒服,感觉他是在笑话

人。张梦月曾经不想播了。在同伴们的鼓励和劝导下,慢慢地她也调整心态:不就是开个玩笑嘛。

“忘词、笑场、说错话……这些我们都经历过了,现在才明白,当个主播不只是说说话那么简单。”张梦月说。

成果

5场卖了5000多元

如今,一个多月的时间已经过去了,李子札村的直播也搞了5场。

齐晨溪、张梦月、田林英等这些村嫂们,慢慢地都进入了状态。

“现在再坐在镜头前,不会不好意思,也不会紧张了。”齐晨溪说,不仅如此,她们还试着自己找话题。

张梦月说,一开始直播时,直播话题都是刘书榕给想好了,她们直播时,硬围着话题想话说。

“后来,我们提前了解到直播话题,会提前在网上找点资料,想想自己身边的事。”张梦月说,到现在,她们几个都可以自己找话题了。

田林英说,以前没做直播时,每天都是漫无目的地刷手机,“现在我们会特意在网上搜集一些跟黄骅这座小城有关的资料,比如黄骅港的建设,黄骅郭堤城、黄骅非遗剪纸、黄骅早碱麦、黄骅冬枣等。”

“这样在直播的时候,我们也能更好地向别人介绍黄骅。”田林英说,这也算是给自己积累资料,让普通的家庭妇女也能了解到更多的知识。

如今,村嫂们的直播,已经播了5场,直播卖的产品包括黄骅的早碱麦、李子札的八大碗、黄骅的五谷杂粮以及老百姓过日子需要的一些日常物品。

“卖了5000多元钱的货,直播间的人从最初的几个人,发展到现在的几十人甚至一百多人。”刘书榕说,钱不多,但这对这些农村大嫂们是一种肯定,也是一种激励,“我们也会把直播的这些收益,都发给这些村嫂们,这就给她们增加了收入。”

刘书榕说,如今村嫂们干直播的劲头越来越足了,“还有村嫂要求把每周一期的直播改成每天一期。”

看到村嫂们的直播慢慢坚持下来,村里以前一些持观望态度的村嫂,也想着加入到直播队伍中来。

“我们想一步一个脚印地来,我们也需要多学习。”刘书榕说,如果第一批村嫂主播真能发展好了,会考虑在村里招第二批、第三批主播。

“但有个宗旨不能变,就是立足农村,宣传家乡文化。”刘书榕说,他希望村里这个直播间能越做越大,能被更多人熟知,“让村民增加收入,让黄骅的好产品走出去,把黄骅的文化也传播出去。”

“家人们好,今天咱们来聊聊小时候的趣事……”

7月5日傍晚,35岁的齐晨溪操着一口浓郁的黄骅话,坐在李子札村村委会办公室里的直播镜头前,开始了当天晚上的直播。这天,和她一起坐在镜头前的,是闺蜜张梦月以及李子札村的党支部书记兼村委会主任刘书榕。

想法

村嫂直播增加收入

齐晨溪是渤海新区、黄骅市常郭镇李子札村的村民,嫁过来已经有14年。

在今年6月之前,齐晨溪怎么也没想过,她会像网红一样,坐在“直播间”里搞直播。

齐晨溪是土生土长的黄骅人。在做主播之前,她是一名普通的农村家庭主妇,洗衣做饭,接送孩子上下学。

她能成为主播,缘于村里的一次决定。

今年5月,黄骅的早碱麦“火”了,网络上很多人开始直播卖黄骅的早碱麦。

看到这一情况,刘书榕想开直播的念头更强了。

37岁的刘书榕是李子札村的党支部书记兼村委会主任,他上过大学,之前也有自己的事业。

李子札村是黄骅有名的富裕村。作为年轻人,刘书榕说,他想要在前辈们的基础上,用年轻人的方式,带着村民们宣传家乡,勤劳致富,让大家的日子更富裕。

有了这个想法后,刘书榕和村里的其他人就开始琢磨,这件事情该怎么做。

“之前就有在村里开小饭店的村民跟我说过,能不能通过网络销售一下产品。”刘书榕说,综合考虑之下,他们想到了用直播的方式介绍家乡、卖家乡的产品。

直播归直播,但有几个问题摆在刘书榕他们面前:直播间定位、让谁直播、卖什么产品。

琢磨了几天,刘书榕他们最终决定,就让村里赋闲在家的村嫂们直播,唠唠当地的风俗民情、童年趣事,卖黄骅特色产品、宣传家乡。

选拔

20多个人里选出8个

想法定了,刘书榕他们第二天就开始行动了。

村里的聊天群、村委会的大喇叭等都派上了用场:有想做主播的家庭妇女,到村委会报名,要求年龄40岁以下,能说会道,有学习能力。

可谓一石激起千层浪,消息发出的当天,就有村里的媳妇儿报名了。

31岁的张梦月就是报名者中的一个,“这是个新鲜事儿,我在家没事儿的时候,总会刷各种