

肃宁果农都小伏曾是远近闻名的果树种植大户。她建采摘园、开鲜果店,之后“误打误撞”闯进了网络。如今,她不仅售卖自己种的水果,还帮全国各地果农卖货——

“助农主播”都小伏的酸甜苦辣

本报记者 祁晓娟

“无花果干不加一滴油。”早晨6点半,在肃宁县梁家村镇梁子采摘园,都小伏正在直播。

今年,都小伏收获满满。她不仅成为远近闻名的直播达人,还在2023国际电商生态博览会·第二届中国北方(肃宁)电商节上被授予“肃心匠作”宣传大使称号。

“我做梦也没想过会走上这条路。”都小伏说,这几年,她经历的酸甜苦辣的事儿可不少。

酸

无花果不好卖了

都小伏,今年41岁,是肃宁县梁家村镇庄子房村人。

每天早晨6点,都小伏都会准时开启直播。她售卖的是各种农产品。这些农产品有自己果园种植、加工的,还有来自全国各地的农产品。

说到怎样走上这条发展路,都小伏说:“误打误撞。”2020年前,她根本不知道什么叫拍摄小视频,什么是直播带货。

2012年,都小伏和丈夫梁小涛开始经营一个百亩地的果园。

“种就种点儿新鲜的。”夫妻二人商量着。2013年,他们开始种植无花果,还建起了采摘园。

当时,种植无花果在四里八乡是个新鲜事儿。

为了种好无花果,夫妻俩在网上、到外地学习种植无花果的技术。

都小伏和梁小涛起早贪黑在地里忙,为了种好无花果没少费心思。

几年后,果园被他们经营得有声有色。不仅搞种植,他们还做鲜果批发生意。当时,他们在肃宁、河间等地开了多家鲜果店,生意也挺红火。

2020年,都小伏的果园遇到了困难。

原本不愁卖的无花果,在那段时间,销售出了大问题。

“心酸啊,当时是真犯愁。”都小伏说,每天看着树上的果子熟了,运不出去,烂在地里,心急如焚。

甜

直播有收益,粉丝达120多万

有人给都小伏建议,你可以试试在网上卖。

“病急乱投医,在积极寻找销路的同时,我抱着试试看的想法,在手机上下了一个短视频软件。”都小伏说,之前,她根本不知道怎么拍摄视频,更不知道直播是啥。

后来,都小伏发布了第一个视频。视频是她在大棚里拍的自家种的无花果树。

“我运气好。”都小伏说,那段时间,直播间的人数一天比一



都小伏正在直播

天多。

直播时说啥呢?都小伏犯难了:“我一个果农,坐在镜头前面不知从哪说起。”

因为有好几年无花果种植的经验,都小伏对无花果了如指掌。都小伏决定从这里讲起。

“讲起无花果,我就轻车熟路了。因为这些是我在种植中学习到的经验和得到的教训。”都小伏说,直播的地点就选在自家的大棚里。

当时,对于直播带货,都小伏和丈夫梁小涛是“两眼一抹黑”。

“我们啥也不太懂,就自学,从最基本的怎么挂小黄车,怎么打包发货等一点点学起。”都小伏说。

一开始,都小伏卖的是自家果园的无花果。

“我卖得可便宜了,一箱无花果几元钱,连快递费都不够。”都小伏说,这么做就是为了吸引更多人来直播间。

很多人买了她家的无花果,觉得便宜还好吃,就来直播间继续回购。为了增加人气,都小伏还在直播间赠送一些农产品。

很快,直播间的人数涨得飞快,粉丝量也越来越大。

“一天涨几千粉丝。”都小伏说,她给自己的直播间起名叫“肃宁嘟姐”。

人们收到了都小伏的无花果,不光在平台上反馈良好,还成了她的忠实粉丝,经常去她的直播间买东西。

“在我的直播间购买的水果,坏果包赔,讲求质量是我的底线。”都小伏说。

从一个人到十个人到一千人……如今,都小伏的“肃宁嘟姐”视频账号粉丝量达到了120多万人。

都小伏通过直播也认识了全国各地的好朋友。“他们像朋友,更像是亲人。”都小伏说,家中果园的果实成熟的时候,她还邀请粉丝们来肃宁的采摘园玩儿。



都小伏(右)身穿民族服饰在湖北助农

苦

镜头背后的辛苦

人们看到的是都小伏在镜头前的笑脸。

都小伏说,其实,镜头背后有很多辛苦人们看不到。

有一次,都小伏去外地助农,坐了十几个小时的车,到达目的地的时候,已经是深夜。她顾不上休息,就忙着和当地的工作人员选品。第二天早上6点都小伏开播,这一播又是一整天。

“在直播中,我虽然疲惫,但还要保持好的状态。最后,我的嗓子哑了,几乎说不出话来。”都小伏说,那天下播后,她累得瘫坐在沙发上。

让都小伏印象深刻的是,还有一次,她卖樱桃的时候,链接是20箱,每箱100元。谁知道,都小伏嘴一瓢,说成了20元,100箱。

挂上链接后,都小伏才发现链接上错了。

“很多人都已经下单了。我只能笑着说,全当给大家发福利了。”都小伏说,这一单赔了不少钱。

也有不少顾客反馈,水果在运输过程中出现磕碰,果子坏了。

做农业电商不比其他的日常消费品。果品采摘急、保鲜期短,快递运输要求高。如何减少运输过程中的坏果,都小伏和梁小涛在快递包装上没少费劲。

开始,都小伏选择的是普通纸箱包装水果。可是,普通纸箱在运输过程中难免会出现磕碰。包装破损了,里面的水果也难以幸免。

有顾客说买的水果在运输中摔坏了。都小伏告诉客服人员:马上补发。

因为都小伏在直播间里承诺:坏果包赔。

不直播的时候,都小伏和梁小涛买来各种各样的包装箱做实验,两层的纸箱不行,就使用五层的纸箱。他们还根据每种农产品的重量、大小,设计了正方形、长方形等各种形状的包装箱。

“那一段时间很辛苦,不琢磨出合适的包装箱,我根本睡不着觉。”都小伏说。

此外,他们还准备了泡沫箱等多种包装方式。

这样一来,水果更“安全”了,包装成本也在不断提高。都小伏说,虽然成本高了,但赔付率低了。

水果有季节性。卖完了自家

的水果,都小伏和梁小涛还会去外地选品。

梁小涛开着车到全国各地寻找口感好、价格低的水果。

“当时我们名气没有那么,人生地不熟,没少走弯路。”都小伏说。有时,一单农产品只赚几毛钱,经常是帮着人家卖完货,回到家一算,赚的钱还不够外出的费用多。

他们经常起早贪黑,住便宜的旅店,饿了就随便吃一口。虽然很辛苦,但都小伏觉得这一切付出是值得的。

水果保质期短,如何使自己的产品卖得周期更长,还能增加附加值呢?

都小伏和梁小涛买来了机器,把自家的无花果加工成无花果干。“这样,既能卖得时间长,还能多卖些钱。”都小伏说,她上午忙直播,下午加工制作自家的农产品。

“遇到问题就着手解决问题。”都小伏说。“我们希望做到商超的品质、地头的价格、优质的服务。这样,生意才能做得长久。”

辣

“火辣辣”地干下去

“我家的西梅大丰收,能不能帮我们卖一下。”今年8月份,肃宁县师素镇海市村的果农王锁柱给都小伏发来了求助消息。

“没问题。”都小伏爽快答应下来,她知道果子挂在树上卖不出去的难受劲儿。

当天,都小伏就去了王锁柱的果园。几个小时时间,都小伏在直播间里卖出了几千斤西梅。

“不收佣金。”都小伏说,她是果农,知道果农种植的不易。她对找上门有困难的果农,她就义务帮他们带货。

随着影响力不断扩大,“肃宁嘟姐”被不少特色农产品基地熟知。很多机构和农户向都小伏抛来“橄榄枝”,邀请她去助农。

“不少果农的果品因为种种原因,销售受限。”都小伏希望可以帮助他们。

山西的一家农户的藜麦品质虽好,但是没有销路。都小伏和梁小涛二话不说,带着团队赶到现场。一场直播就卖出了近10万斤的藜麦。

这样的公益助农行动还有很多。都小伏和梁小涛去过山西、陕西、四川、云南、江苏等地,帮助农户销售农产品。

近两年,肃宁县电商行业发展得红红火火。

今年,在2023国际电商生态博览会·第二届中国北方(肃宁)电商节上,都小伏被授予“肃心匠作”宣传大使称号。

在会上,都小伏看到了很多从肃宁县走出去的电商达人。“我们互相学习,共同进步。”都小伏说,“我要继续‘火辣辣’地干下去。”

现如今,都小伏的团队越来越壮大。“我希望帮助带动更多农户走上致富路。”都小伏说。

(本版图片由都小伏提供)