

一个青年直播间孵化 67 名新农人主播

很多人眼中的冯玥青春时尚、活力满满，她常年带领一支平均年龄 22 岁的 50 人团队，奔波在助农一线。虽历经创业艰辛，冯玥始终坚持自己的选择：“我愿意和更多同龄人共同努力，成为新时代农业发展的合伙人。”

冯玥的创业之旅从一名大学生美食主播正式起步。

2017 年 7 月，就读于山东财经大学外国语学院冯玥正值大二暑假。当时短视频刚刚兴起，抱着试试看的娱乐心态，冯玥简单录了一段吃妈妈饭菜的视频，时长仅 7 秒，没想到在某短视频平台上居然有 50 多万次的播放量。

冯玥将其解释为“运气”：“当时大家对短视频赛道了解比较少，会有新鲜感，我可能是第一批‘敢吃螃蟹’的在校大学生。”

“爆火”的同时，成百上千的恶意评论铺天盖地向这名 19 岁女孩袭来，有攻击其长相的，有攻击其声音的……冯玥第一次面对如此局面，“整个人确实很崩溃”。

接着录视频，还是彻底放弃？她把自己关在房间里，蒙着被子大哭了一晚，第二天清晨，双眼红肿的她最终选择还是要做下去。她给直播间取名“大麦小麦苗”，谐音“大卖”，彼时的她最大梦想是赚取收益以改善家人生活。

除了美食，冯玥还和粉丝们分享真实的校园生活。仅 3 个月，粉丝量就超 56 万。她开始尝试直播带货，从联系商家、进货、销售再到售后服务，全是她一个人，忙得不亦乐乎。

除了创业这摊事，冯玥需要面对的还有愈加紧张的学业，以及作为学生会干部、校广播台播音员以及班级团支书亟待处理的各类事务，“时间太不够用，恨不得自己长着三头六臂”。

冯玥的精神状态被辅导员老师及时注意到。面对面谈心过程中，冯玥坦陈了自己无法平衡学业与创业的困惑，老师在耐心倾听开导的同时，向她解释了学校出台的可休学两年进行创业的新举措。

冯玥决心成为该校第一名主动为创业而休学的学生。如今再度回想那次谈话，她仍然难掩激动：“老师一直在鼓励我遵从内心想法，让我更加坚定了自

己的创业梦想。”

创业 7 年，直播总播放量超 19 亿次，孵化 67 名新农人主播，累计助农增收 764 万元——发生在一个青年直播间里的这些数字，见证了一名 26 岁创业青年的蜕变与成长。



网络图片

她迅速注册了公司，组建起 7 人团队，创业渐渐地步入平稳期。历时一年“折腾”，直播间粉丝数量涨至 700 万，她也不用再事必躬亲，终于可以松口气。

对她而言，休学那一年最大的收获是“明白了自己有太多短板要补，有太多知识需要重新学习”。2019 年 9 月，冯玥带着急需“充电”的心态重返阔别已久的校园。

近年来，山东财经大学持续深化“培树新时代未来合伙人”财经特色育人理念，强化课程、教材、教法、实践、师资等双创要素一体化改革。接下来的两年时间里，冯玥不仅接受了系统的创新创业教育，同时参加了各类国家级和省级创业大赛，并频频取得佳绩。经过赛事历练，个人能力、发展思路也得以不断提升完善。

2020 年，突如其来的新冠疫情让各

地不少优质农产品滞销。直播间的粉丝中，一位来自四川的果农主动找到冯玥，请求帮忙推销全村的果冻橙。冯玥带领团队第一时间奔赴现场，两周内对接 40 余名果农，录制的短视频浏览量破 4000 万次。

“我第一次意识到，走出之前的小天地，原来我们可以做很多事，帮助更多人。”冯玥回忆，这也由此成为直播间转型的重要契机。“大卖”渐渐不再是这个青年直播间的唯一目标。

为了更加精准助农，冯玥和小伙伴前期开展的深度调研发现，农产品传统销售方式存在诸多局限，包括：农产品附加值低、同质化严重、产品与市场脱节、优质产品销路窄、售后保障服务差、产品体验感不佳。

面对种种问题，冯玥带领团队从一颗小小的“奶枣”入手，尝试一一破局。通过和济南本土一家干果商合作，历经 30 余次搭配、8000 余袋产品赠送、5000

余份试吃反馈收集，最终确定红枣、巴旦木、棉花糖、黄油、奶粉的比例。

该奶枣成品可谓“一战成名”，视频累计播放量 3650 万，复购率 73%。团队为此赶赴新疆，收购当地枣农大枣 40 万斤，巴旦木 37 万斤。

从 2020 年至今，该团队足迹遍布山东、四川、云南、新疆、西藏等地。

开始是一个人的事业，然后是一个团队的事业，冯玥决心将直播间变为更多人的事业，其中就包含直播间曾经的助农对象。

“学校老师一直建议我，眼光一定要放长远些。随着粉丝量增加，销量增加，整个团队都需要人，而且直播间流量可以赋能给别的主播，我觉得我可以开始帮助别人了。”冯玥说。

从 2021 年起，借助冯玥打造的孵化课程及培训体系，先后有 67 名新农人主播从这一直播间走上前台，开辟自己的事业天地。其中 20 人是山东财经大学毕业生，如今最大粉丝量已逾 70 万；47 人则是各地助农对象，年纪最大的 56 岁。

闯出的天地愈加开阔，冯玥和小伙伴们随之也变得越来越忙碌。如今的她已是“空中飞人”，每个月几乎三分之二时间在出差，到全国各地选品、对接培训农户、洽谈合作。

令冯玥感到庆幸的是，直播间团队虽然年轻，但大家思维活跃，而且特别拼，有时熬夜工作到凌晨两三点，没有一个人喊苦喊累。

在团队成员贾雯雨看来，“冯玥像一只思路清晰的领头羊，带领团队一起向前冲，这样的话大家也会拧成一股绳，更有力地向下一步发展”。

这个直播间 2022 年起连续两年实现年收入 6000 余万元。回望创业道路，冯玥最感激的是给予自己“父爱般温暖”的母校。从 2021 年入驻山东财经大学大学生创业园至今，冯玥不仅享受到减免房租的优惠政策，还得到了 10 余人的行业专家团队为其保驾护航。直播间也同时成为学校的电商人才培养基地。

接下来，冯玥想逐渐布局线下品牌店，带动更多地区初级农产品深加工，并努力实现自有品牌出海。

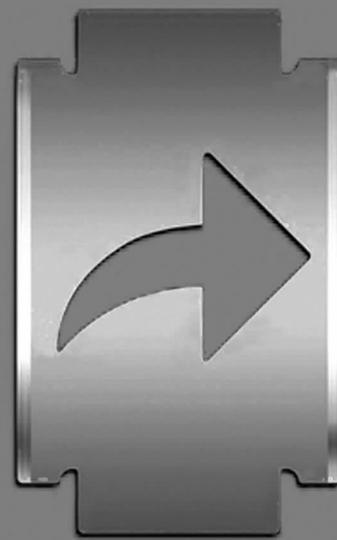
(邢婷 于洪良)



有时候
随意点赞是中伤



有时候
恶意评论是加害



有时候
轻率转发有危害

文明上网

不要成为网络暴力的传播者

市场信息报
MARKET INFORMATION

“讲文明·树新风”公益广告