

# 让流量变销量 走出不一样的乡村振兴路

## 人文

### 钟团玉： 以武兴村的 畚村“女当家”



资料图片

晚饭时间后，福建省福安市康厝畬族乡金斗洋村里最先响起的不是广场舞的旋律，而是村民们练武时的呼喝声。在村部旁的一块空地上，村民们正摆开架势练习一套风格古朴的拳法，站在前面领拳的女子一身短装打扮，一招一式行云流水、虎虎生风，她正是金斗洋村党支部书记、村委会主任钟团玉。

“我是在练拳的声音里长大的。”金斗洋村素有“畬族武术之乡”的美誉，古时为抵御匪患和山中野兽，村中诞生了畬族拳，数百年传承不辍。在钟团玉儿时的记忆里，电灯尚未普及全村，但家家户户忙完白天的活计后，或借着村里祠堂的灯光，或在自家庭院中点上一盏煤油灯练拳，呼喝声此起彼伏，入夜方休。

“很小我就对武术产生强烈兴趣。”10岁时，钟团玉便在村里老拳师的指导下开始扎起马步，正式学习村中拳法。

1995年，17岁的钟团玉成为村里第一个参加全国少数民族传统体育运动会的姑娘，在赛场上施展的一套畬族拳刚柔并济，技惊四座，一举斩获铜牌，从此正式拉开了她和畬族武术在海内外大小赛事上获奖的序幕，“走的地方越多，越能意识到畬族武术的珍贵，这项技艺要是失传就太可惜了。”

高中毕业后，钟团玉回到金斗洋，一面担任村团支部书记，一面精进武艺。2017年，她成为福建省省级非物质文化遗产代表性项目畬族武术（福安金斗洋畬族拳）代表性传承人。

然而，畬族武术的传承却遇上了难题：同许多乡村一样，金斗洋的年轻人大多选择外出求学就业，夜晚再难听到村民练武之声。“我突然意识到，畬族武术的传承与村里的发展不可分割，村子兴旺才能留住人，留住村里武术的根和魂。”钟团玉说。

2021年，钟团玉当选村党支部书记，从女拳师变成了金斗洋村的“女当家”。凭着外出比赛走南闯北开拓的见识，她很快找到了方向，“尚武，是金斗洋的底色，为什么不能是村子发展的特色呢？”

找准以畬族武术为特色的兴村之路，钟团玉带领村民们谋划起畬族拳体验、研学等文旅融合发展项目，将老屋旧舍修缮改造为具有畬族风情的民宿、农家乐，结合村中农特产品推出“周末农家乐+畬家三宝（乌米饭、菅叶粽和糍粑）+畬族武术节目演出”的乡村文旅套餐……

短短几年时间，金斗洋村摇身一变，成了远近闻名的武术主题村，平均每年开展表演活动40余次，吸引游客约2万人次，村财收入也由2021年的20万元增长至2024年的50万元。钟团玉还通过这种“以武聚客兴业”的发展模式，带领金斗洋联合周边村庄形成畬乡特色产业集群，探索出一二三产业深度融合的现代乡村产业体系。

村子愈发兴旺，不少村民也回到金斗洋做起了“民宿主理人”“武术演员”，村民练武时此起彼伏的呼喝声再度重现。每逢寒暑假，前来研学体验的学生们到访，村里便更加热闹起来。

今年，钟团玉荣获全国三八红旗手称号。消息传到村里，大家都非常高兴。“钟书记是村里的领拳人，也是全村人都服气的领头人。村子的变化我们看在眼里！”村民钟刘华说。

（李昊泽）

场反馈倒逼农产品种植企业与加工企业提升种植标准、改良产品品质。这一做法不仅让消费者能买到好产品，让农民逐步增收致富，也让更多地方走出了一条乡村产业现代化发展的特色路径。

### 当一名“有温度”的好干部

新疆是个好地方，这里天蓝得放肆，美得动人，空气清新……贺娇龙说，好山好水好产品都需要好流量，我们要让流量沉淀下来，变成新疆多元发展的无形资产和助推器，普惠农产品和旅游从业者。

贺娇龙和团队不仅带火了新疆旅游，还展现了新时代女性敢想敢为、善作善成的形象。贺娇龙说，在新疆，不管是家庭生活、子女教育，还是参与生产建设，女性承担着家庭和社 会的双重责任，在祖国边疆的经济发展和社 会进步中发挥着重要作用。

身为公职人员，贺娇龙无法接受粉丝馈赠、商业合作报酬等额外收入。为了使这部分“被动收入”有一个合法、合理的出口，2020年6月，在新疆昭苏县委、县政府的大力支持下，贺娇龙牵头成立了“贺县长说昭苏”公益站，将直播打赏、广告收益全部投入公益事业。

五年来，在工作之余，贺娇龙都会和公益站组织公益团队联合慈善总会、红十字会前往养老院、爱心公寓、医院、贫困户家庭开展形式多样的公益活动。2021年河南水灾、2022年吉林疫情、2023年甘肃地震、2024年新疆地震，今年年初西藏地震，“贺娇龙”公益团队都第一时间筹集物资善款送往灾区，联合爱心人士累计捐款捐物1110.6万元。

干练、自信、坚韧、温和，贺娇龙身上的气质让人感觉温暖有度，正能量满满。“奋斗在祖国边疆，做一名有担当的共产党员、一名有温度的干部是我的理想。”贺娇龙说

（王江平）

资料图片



资料图片

“从策马雪原到深耕电商，贺娇龙不仅让流量变销量，也走出了一条不一样的乡村振兴之路。”谈起贺娇龙团队，新疆维吾尔自治区农业农村厅有关负责人很骄傲。

推动400余家涉农企业完成电商改革，通过“品味新疆”区域公用品牌，建立8个线上旗舰店和8个线下直播基地，让标准化、品牌化成为新疆农产品的“新名片”，贺娇龙带领团队以市场反馈为抓手，让农产品精准定位销售市场。如今，“品味新疆”农产品区域公用品牌影响力已经位列2024中国区域农业形象品牌影响力指数TOP100的第四位。在贺娇龙看来，“乡村振兴没有‘标准答案’，但创新与实干永远是解题的关键”。

近日，纪念“三八”国际妇女节暨表彰大会在京举行，新疆维吾尔自治区农业农村厅品牌建设与服务中心主任贺娇龙荣获全国三八红旗手称号。

### 让家乡尽享乡村振兴红利

“打开窗户，天蓝水清，天山山脉和美丽乡村如画静美。”贺娇龙边直播边向粉丝介绍，“我下去给大家踩踩雪，解解压。”她举着手

机走进齐膝深的雪地里，瞬间直播间比心霸屏。

如何让新疆农产品和旅游尽享乡村振兴的红利？贺娇龙说：“群众在哪儿我们就在哪儿，群众在互联网上，我们必须用好这个平台，守好这个阵地。”贺娇龙和团队五年来不断搭建线上线下产销服务平台，培养电商人才，在多地建设新疆农产品直播基地，增加新疆优质农产品的曝光度和市场占有率。贺娇龙深知，如果流量有价值，那么就要让其变成田间地头的“及时雨”。

在一次调研中，贺娇龙被吐鲁番一个厂家的老板紧紧“跟随”，他手捧自家的产品，不停地向贺娇龙介绍，从对方略带沙哑的嗓音和急切的表情中，贺娇龙明白，老板应该是销售遇到了困难。了解厂家的详细情况后，在贺娇龙和团队有针对性地助推下，该公司顺利打开了线上各平台的销路。

如今，贺娇龙和团队带出了“西域春牛奶”“沙漠玉珠葡萄干”“天边小宛有机灰枣”“昆仑山和田六星大枣”等一批抖音食品类销量排行榜头部品牌。

为此，她和团队探索出“电商+助农”的新模式，旨在打破农产品地域限制，减少中间环节，用市

## 让“新农人”成长为“兴农人”

近日，随着气温回升，山东省临清市的麦田里一片热火朝天的春耕春管繁忙景象。“00后”大学生由硕也和大家一样闲不下来，但是他的“忙”和别人有些不一样，手机是他的“新农具”，直播是他的“新农活”。

三脚架支在麦田里、手机固定住、点开直播间，几分钟的前期准备，由硕便开始了新一天的直播，“怎么挑选玉米种？”“什么时间给小麦施肥浇水？”“农户自己搭配农药应该注意哪些？”直播刚开始一会儿，直播间的人气量就一直涨个不停，2个小时的直播，观看总人数就达到了2万多人次。粉丝多问题也是五花八门，但是问题虽然多，由硕却显得驾轻就熟、应答如流，每个问题都能回答得有理有据、通俗易懂。

“我直播的最大特点，就是不只卖产品，主要是传授一些农业知识，而且这些知识必须讲得详细、接地气，因为粉丝大多是50岁上下的庄稼人，他们听不懂普通话和专业术语，必须用他们能听得懂的‘农家话’才能真正起到作用。”打开由硕的快手账号“由‘说’老农事”，粉丝数显示已有34.3万，视频获赞量

115.3万，比上两个月增加了23%。

从2022年开播到现在，由硕已经卖出了12万余份农资产品，线上与线下销售额几乎持平。而在他直播前，线上销售额仅为线下的五分之一，客户也从周村农户发展到全省以及周边省市。

在外人看来，“保研更有前途”的大学生毅然放弃大好机会回到家乡康庄镇投身农业是“犯傻”，但由硕不这样认为，“农业是天下之根本”，干农业能更好地实现人生价值，而线上直播能让更多的农民朋友掌握实用的农技知识，用科学的方法提高农作物产量和质量，从而增加他们的收入。”

现在由硕学到的农业理论知识正在一步步转化为增加的粮食产量，徐窑村徐桂秀家的小麦地一直是盐碱地，收成不高，尝试了由硕提出的“一喷三防”技术后，亩产量从900斤提高到了1465斤，逢人就夸“小由本事大着呢”。

发展数字乡村是数字时代

推进农业农村现代化进程的必由之路，数字技术的发展也激发了县域数字经济活力，助力农业全要素生产率提升。如今康庄镇一座五层楼高的电商大楼正拔地而起，这将是集电商企业孵化、智慧办公、人才培训、产销对接、仓储物流等多功能于一体的大型综合体，旨在为电商产业提供全方位的支持。

人才赋能乡村振兴。近年来，临清市培训高素质农民1594人次，建立了“百千万”乡村人才库，10人人选“百名拔尖学员”、105人人选“千名优秀学员”、1017人人选“万名需求库”，31人被评选为“齐鲁乡村之星”。通过培育乡村产业带头人、农村“田秀才”“土专家”农村实用人才和荣誉表彰、发放奖金等方式，将个人才智以点带面集聚成为集体优势，让人才、科技、创新三者有机结合，形成推动农业农村高质量发展的倍增效应。

“乡村呼唤人才，人才成就乡村。我们将不断加强农民技术技能培训，壮大农村各类专业人才和实用人才队伍，抓好人才招引，构建现代化乡村人才培育体系，让‘新农人’真正成为‘兴农人’。”临清市农业农村局党组书记、局长张冬梅说。

（赵立美）