让绿色安康插上“网红”翅膀

——“网眼”看安康(下)

记者 罗伟 李莹

“硒哥硒妹”们实地直播,助力乡村振兴。

王秀梅(右二)正在直播。 (照片均由受访者提供)

灯光明亮,色泽诱人,镜头中,只有一双手随着场景的变化灵巧地行动,没有话外音,没有单独的解说,仅仅只是一道道美食不间断地更新,便有近百万粉丝关注了“刘大锅美食”抖音账号。

“刘大锅美食”的运营者名叫刘宗模,是汉阴县观音河人,原本在外做厨师的他,2020年因疫情滞留在家,每日闲极无聊,刷着短视频平台上花样百出的各类视频,他也有了自己做短视频的想法。

拍摄、剪辑、发送,刘宗模对短视频的理解简单粗暴,一开始的关注量寥寥可数,思来想去,他觉得自己的方式方法还存在很多不足,对短视频的理解过于片面。

在得知政府对此有专门的培训后,他找上了汉阴县电子商务服务中心,时逢该县积极创建国家电子商务进农村综合示范县的契机,加之疫情的催化,短视频迎来了发展的风口,在着力推进电商发展、助力乡村振兴的政策指引下,由政府免费搭建的培训平台吸引了一大批心怀电商梦的“三农主播”。

“他们一般都有在外闯荡的经验,对新鲜事物的接受度比较高,加上互联网经济现在本身就是热潮,所以我们的培训开班以后,就吸引了大量短视频运营者来参加培训,主要教授的就是拍摄、剪辑技巧,还有各类注意事项,理论课和实操课有机结合起来,让他们能掌握更多的前沿知识。”汉阴县电子商务服务中心副主任张春介绍。

官方推波助澜的支持下,大批如刘宗模一般的短视频爱好者站上了时代的风口,迎着浪尖挖掘到了互联网产业中的富矿。“刘大锅美食”“海霞姐姐”等账号,纷纷在短视频领域栽下了独属于自己的“摇钱树”,去年疫情稍缓时期,刘宗模光凭带货就月赚15万元。

更多的“三农产业”也被嵌入到互联网发展的浪潮中,迎来了逆势增长的新机遇。在汉阴县电子商务服务中心运营的“人文汉阴”短视频账号上,全县各项产业纷纷通过屏幕吸引了大量的网民关注,盘龙桃园、漩涡梯田、双乳荷塘、蔬菜基地……每到风景最美时、蔬果丰收季,总有“人文汉阴”的身影,用一根网线赚来流量,为当地聚拢了人气与财气。

而放眼全市,官方对互联网经济的扶持早已形成合力,渗透到各行各业中,由此也催生了大量“网红”,为本土产业发展注入了更加鲜活的新兴力量。“秦巴奶奶”“大滢妈妈”“巴山户外”等本土网红无一不是在创业过程中或多或少参加了官方组织的系统培训。

“随着互联网技术高速发展,网络直播已成为电商发展新动能风向标。”旬阳市电子商务服务中心业务股股长丁祥林告诉记者,为顺应时代潮流,也为加快电商直播和文旅宣传推介人才队伍培育,旬阳市在今年开设了电商直播人才培训班,目前已开展了两期培训。

他们通过电商直播基础知识讲解、户外场景实操拍摄、视频剪辑、抖音直播带货实操技巧、相关数据分析等相关培训,打造了“旬阳娃”直播带货联盟。

而在汉滨区,连续多年来的电商培训,让一大批“硒哥硒妹”闯出了特色农产品+新农人的致富路。汉滨区互联网产业发展服务中心副主任彭烛对此印象颇深,大概从疫情那一年开始,短视频行业得到了迅速发展,到今年,已经可以看出网红直播带货是大势所趋,短视频行业也可以带动电商产业发展。

“顺应时代趋势,汉滨区主动融入网红经济发展浪潮,借助电商平台,通过直播带货推销本土特产。”彭烛介绍,汉滨区依托“全国电子商务进农村综合示范项目”,由服务中心数字经济部牵头负责,不定期地开展普及性、精准性、技能提升性的免费培训。但那个时候网红经济浪潮没有现在这么大,当时的培训主要是培养电商复合型人才,来解决电商产业发展过程中人的问题。到去年年底,已经开展各类电商培训40期,完成了近1万人次的培训。

“除此以外,我们还创新开展‘硒哥硒妹’网络主播培训班,这也是公益性的免费培训,从短视频定位、剪辑拍摄手法、运营引流、实战操作和商业变现等方面全方位为学员授课,为汉滨区培养一批本土主播,造就一批本土‘网红’,对优秀的创业青年,积极引导与区内互联网公司签约成为主播,公司为其免费提供办公场所及相关设施设备,聚力孵化一批本土电商人才,为乡村振兴夯实人才基础。”彭烛说。

说到“硒哥硒妹”的培训,令彭烛无不感慨的是,培训的课程选择是双向的,即中心给学员进行普及性标准化的培训,同时也要了解学员的意愿和反馈,学员想学习哪方面的东西,中心统一了解后给学员进行相关培训。比如在培训过程中,他们明显感觉到大家对短视频直播带货更感兴趣,因为“硒哥硒妹”们发现这不仅可以增加个人的人气,最终还能产生经济效益。

收益所带来的催动力是显而易见的,事实上,几乎所有活跃在短视频平台上的主播们,都是冲着“一旦成功便有巨额回报”的目的去拍摄的,即使粉丝量不那么尽如人意,也同样可以通过直播带货为产品引流,或累积人气以待后发。平利县富硒堂茶叶有限公司总经理王秀梅就是典型的示范,因为入行早,加之抓住了机遇,所以尽管粉丝量只有30万左右,她的茶叶依然俏销“云上”,平均每月直播带货销售收入达300多万元。

在安康市委党校副教授查林看来,“云上”搭桥,让安康农产品走向世界的同时,也要保证我们农产品的质量,发展好相关产业,建立标准化农业和智慧农业。在这过程中,还要开拓好市场,提高农产品的销售量,让农产品增加附加值,才能够从中脱颖而出。

在直播带货领域,对主播垂直度的区分成为成功与否的重要因素,当主播们在技巧之外找到了适合自己的路子,接下来,便是持之以恒地生产优质内容,碰上流量倾斜的好运加持,精准、优质的粉丝便可让主播们获利满满。

然而也有不少网友反映,安康很多本地“网红”都是在重复别人的创意,甚至这些模仿来的创意都缺少可读性和娱乐感。除此之外,在很多网友看来,本土短视频最大的短板在于文案太差,在摆脱带有“土腥气”的文案和视频内容这条路上,本土“网红”还有很长的路要走。而一旦有了官方背书或带上“助农增收”帽子的直播带货行为,农产品的相关检测和品控问题就变得至关重要。

在网红经济中,政府无疑想从中找到产品变现的商机,但一旦入场,无疑就会绑定其中。而在相关专家看来,政府所起到的作用既有其局限性,亦有其无限性。

局限性在于落实到具体的实操中,只能在技巧、设备上给予支持帮扶,但核心的内容生产以及对市场的把控依然依靠主体的自身素质。而无限性在于,依托市场、产品存在的主播们需要政企协力,打通物流配送体系,解决产品供应链等问题,毕竟市场永恒存在,而产品则需要不断推陈出新。

全市的大小“网红”们,在这两三年间,都在与电商触网的过程中,慢慢朝着“新农人”的方向靠拢,这是地域环境、思维界限以及市场导向所造成的结果,具体能走多远、走多长,是昙花一现、还是常开不败,“网红”们直播路的生命周期能有多长,受多种因素的影响。但毫无疑问的是,官方所织就的“嫁衣”,后期一系列的帮扶,对“网红主播”而言,都是一种加持。而只有解决了“网红”们的持续发展问题,才能让“绿色安康”走向更广阔的天地。

(通讯员黄燕对本文亦有贡献)

聚焦 特刊新观察

一缕茶香入梦来

通讯员 刘全军

缤纷夏初,万物竞绿,一派勃勃生机。笔者前往陕西隆泞原生态农业开发有限公司采访省劳动模范、制茶技术能手王能香。公司位于紫阳县红椿镇尚坝村,史志记载,这个地方旧时是西北茶客集散地,每到茶季,茶客雇请当地脚力将收购的大部分茶叶运至西乡,再转运至十八里铺及南郑。当年“背佬二”长吁吼叫的“报路歌”和古道情肠悠远的马铃声已远去,俱进的岁月在绿水青山中放歌时代画卷。

公司负责人李隆泞引领我们去了车间外,隔着透明的窗户,观看生产过程。李隆泞指着一位穿着工装的女工介绍说:“她就是王能香,正在萎凋机边工作。”王能香微笑着向我们招了下手,便专心投入工作了,只见她不时捧起嫩绿叶芽仔细观察、闻嗅,神情专注而又虔诚。

王能香今年42岁,朴实无华,轻声细语,一脸微笑。进入公司10年来,她勤恳好学,刻苦钻研,用心做茶,玩转手艺,成为公司的技术骨干、远近闻名的制茶能手。一缕茶香照亮青春梦想,由传统家庭妇女转型为技术能人,走出了自己的坦途。2019年5月,王能香被公司推荐参加陕西省手工制茶技能大赛,荣获一等奖,并被陕西省人力资源和社会保障厅、陕西省总工会、陕西省科学技术厅、共青团陕西省委授予“陕西省技术能手”称号。2022年4月荣获“陕西省劳动模范”称号。

小的时候,王能香就对茶多了一份感情和依赖。家里种有5亩茶园,茶叶收入是一家人的主要经济来源。父亲是个茶把式,昼夜制茶很辛苦,她便跟着一起打下手学做茶。王能香说:“我最开始学做手工茶是跟父亲学的,辛苦得很,父亲怕我吃不了苦,不想让我学,我偏要学。”她心里暗自发誓以后一定要成为一个懂茶、制茶的人,把父亲的手艺传承下去。从那以后,村上每年举办茶叶技术培训活动,她都积极参加现场学习,日积月累,掌握了初级制茶技术,不但成为父亲的得力助手,还到周边茶厂去做零工挣钱。结婚后,与丈夫外出务工,始终放不下当一名制茶工人的梦想。家乡是茶乡,茶叶产业是“绿色财富”,守着青山绿水,靠勤劳一定能把日子过好。

2013年,王能香被隆泞原生态农业开发有限公司招聘为工人,人生际遇由此改变。“进入公司,算是入了行。我很珍惜这份工作,觉得做梦一样,下定决心一定要踏实工作,学习技能,成为一名合格的产业工人。”王能香由衷地说。进入公司,她起早贪黑,埋头苦干,很快进入角色,成为公司内外一把好手,平时悉心做好后勤服务,还要分季节到茶园基地搞好茶园管理。公司所在地周边有6个产茶大村,共有生态有机茶园15000亩,户均茶园面积达3亩以上,茶农居住分散,茶园管理量大面广。

她深入农户,虚心向茶农学习茶园管理经验,一有空闲就在手机上观看县内专门录制的茶园管理技术指导视频,遇到难题,就通过微信向县茶叶发展中心技术人员请教,一点一滴习得真本领。她定期到田间地头,独当一面开展有机茶园种植、修剪、施肥、除草等现场技术培训会50余场次,结合实际编写培训资料开展实用技术讲座20场,发放茶园管理技术资料20000余份。

只要她一进村,村民们就高兴地喊叫:“王幺妹来了,茶园又热闹了。”一年一度的春茶采摘季是茶山最闹腾忙碌的时节,采茶的基本方法和质量标准直接影响茶叶的品质,每到采摘季节,王能香带领团队吃住在村上,指导鲜叶收购,严把原料等级质量关,强力推行科学采茶和分级采茶,从采茶、分级环节增收提效。2021年,茶农的鲜叶收入亩均达到5000元以上,有机茶园最高亩产突破10000元,公司总收入实现2000万元。茶园风光好,茶农幸福长,王能香笑呵呵地说:“每年的采摘季,虽然辛苦,但心里快乐,看到茶农出售鲜叶挣了钱,他们高兴我也高兴。”

做一名制茶工匠,让茶香沁润人生,是王能香的梦想。2017年她参加了紫阳县职业茶农和手工制茶培训班,系统学习茶叶种植、加工、管理等专业技术,结业时被评为优秀学员。她虚心向老师傅学习,向县内茶叶技术传家请教,一年四季,一天到晚,一门心思研究怎么制出好茶,每天工作在12个小时以上,再苦再累,只要能学到技术、制出好茶,心里都是乐滋滋的。天道酬勤,10年的磨砺,终于熟练掌握了传统手工制茶与机械化制茶技术,成为公司的技术骨干。

在荣光面前,她不骄不躁,兢兢业业工作,踏踏实实做人,既是手艺人,也是“守艺人”,主动承担公司手工制茶培训,帮助青年工人提高制茶技术,在厂内搭建“手工茶坊”车间,与制茶工人一起切磋技艺,开展“斗茶”比拼,不但每年在公司开展5场以上手工制茶比赛活动,还组织员工积极参加县内外手工茶大赛,以赛促培,提高工艺水平,提高茶叶品质,助力产品市场拓展,2012年以来,公司出品“郁禧园”牌紫阳毛尖和紫阳富硒红茶连续三年荣获“国饮杯”“中茶杯”一等奖,2017年亚太茗茶大赛中荣获金奖,富硒茶饮品由此契机香飘世界。

说到制茶的感悟,王能香说,制茶的心境和品茶时的心境是一样的,不能急功近利,只有心静下来,让茶性与心性相通,才能做出好茶。谈起今后的打算,她依然一脸微笑地说:“我还是原来的我,不断地学习,努力地工作,才是正路。茶文化是茶的魂,以后要沉下心来补习茶文化这门高深的课,尤其要了解地方茶文化,让自己的心路更加宽畅。”

安康蒸面如何走得更远

——写在首届“安康蒸面”大赛之后

编者按:6月5日,首届“安康蒸面”大赛的举办,让蒸面这个备受安康人宠爱的本土特色小吃再次成为焦点。此次比赛的举办,对推广安康蒸面,有着重要意义。安康蒸面如何更好代表安康特色小吃,如何走得更远,形成产业品牌?基于此,我们向广大读者征集文稿,以您的视角看“安康蒸面”,并对此发表感想、思索和建议。我们期待广大读者的分享和参与。

6月5日下午,首届“安康蒸面”大赛在西城坊举行。安康蒸面大赛的举办,旨在通过赛事评比将安康蒸面向标准化发展,进而走向产业化并如同汉中热面皮、宝鸡擀面皮、关中凉皮一般推向外界。经过58家参赛选手4个多小时的角逐,最终评出了一二三等奖和创新奖等奖项,首届“安康蒸面”大赛圆满举行。

对于一个对蒸面“重度痴迷”的安康土著,之前围绕蒸面从不同角度刊发多期公众号文章,本次荣幸以大众评委身份参与大赛,颇有一番感想,在此分享一二。

关于蒸面大赛

本次大赛无疑是安康蒸面发展史上的具有里程碑意义的大事,之所以称之为“里程碑”,是因为这是首次由政府主导、协会承办、店家参与,以蒸面为内容的赛事,体现出政府对于安康蒸面这一当地特色小吃如何发扬光大、传播四方的思考、重视和践行。

也有遗憾之处,城里老字号蒸面只有翁老三参赛,缺席了历史最悠久的“麻素福”(鼓楼西老马家和马国庆)、西关代表肖家蒸面、徒弟众多的土地楼马老二蒸面、走出安康的谭家蒸面,新锐势力拥趸众多的汪家、喻家、胖子、穆罕、刘家、马家、翁老六等等。

关于安康蒸面

安康蒸面迄今已有百余年历史,蒸面在安康城里也分各种流派。口感上分软硬流派,调味以有无芥末为界,地域上有东西二关之别,豆芽和芹菜是标配组合,酱货厂的酱油醋熬制的醋汤子是安康蒸面的灵魂汤汁,最后一勺芝麻酱、大蒜水、油泼辣子一浇算是蒸面的定睛之笔。

随着西康铁路的通车,安康蒸面早年间也曾挥师北上。2006年前后东关翁家蒸面、西关兰家蒸面相继在西安开拓蒸面市场,最终未果。如果非要找个原因,不是翁家、兰家蒸面不好,只因当年交通不发达,在西安的安康人数量还不多,关中对安康蒸面的认知度不高。

随着2009年西康高速的建成通车,两地的交流变得频繁,涌入西安的安康人也越来越多。有了对乡愁的眷念,就有了解决乡愁的办法,安康蒸面也再次踏上北上之路,并且站稳脚跟、开枝散叶。2014年,谭家蒸面从培新街走进永兴坊,成了在西安的安康人过瘾的乐土,随之进校园、进车站,迅速地在古都散布开来。

然而连续三年的疫情,让原本30多家的安康蒸面店缩减到如今的10来家,谭家蒸面也从12家缩减到目前5家。而同期,汉中热面皮店在西安却多达百余家,再言之,毗邻的汉中城里基本没有安康蒸面,但安康城里的汉中/城固面皮店的数量、分布已不亚于安康蒸面。这一点,值得思考。

关于传承创新

安康蒸面的行业化,可建立在学习汉中的基础上。汉中在2018年10月12日成立了汉中市面皮行业协会,可向汉中多学习关于行业协会的成员条件、对外名称的统一、标准化的内容、协会日常职能等等,所谓“博采众长,为我所用”!

安康蒸面的标准化,应建立在保留传统上。安康蒸面百家百味,各有特色,都代表着一类食客的喜好,比如有好食芥末者、有好食硬轴窄面者、有好食偏软宽面者。既然是地方特色小吃,在求得最大共同点的基础上保留各自特点,如面硬或软、有无芥末、醋汤是否用豆豉熬制等等。

安康蒸面的创新化,更应保持原有的配料和风味。再说汉中面皮,分热、凉、洗三种,配菜就是豆芽,伴侣就是菜豆腐或花生稀饭。味道可略有不同,但主料毫不出格。个人而言,对安康蒸面配菜只认可豆芽和芹菜,除此之外的均是多余。创新可多在蒸面工艺、醋汤熬制、辣子泼制上多下功夫。

关于走出安康

毫无疑问,安康人从外地回安康首先要吃蒸面,同样,外地人到安康旅游,蒸面是不可缺席的当地美食。这是安康人对蒸面的眷念和游客对蒸面的体验。

安康蒸面走出安康,第一步走到了西安,随后跟随安康人聚集的“热力图”又走到了宁波和深圳,服务的更多还是外地的安康人,满足的仍是思乡的味蕾。西安、宁波、深圳,这三大安康蒸面“飞地”城市,蒸面店的总数估计还赶不上开在安康的汉中热面皮店。

安康和汉中,同属陕南地市、同源巴蜀文化、同饮一江汉水,同样拥有众多各色美味小吃大菜。汉中面皮店在全国开枝散叶的速度不亚于沙县小吃,据网上查询沙县小吃已有25000余家,汉中面皮计划在“十四五”末达到20000家,如达到将与沙县小吃比肩。

安康蒸面要走出安康、走得更远,或许要先在安康整好队、定好调。如同行军般步步为营地有组织有计划有目标地向外迈步,方能走得稳走得远,真正将安康蒸面推出安康、推向更远。

(转自“安康土著”微信公众号)