聊城8县市区领衔“县长直播带货”

抓重点 看亮点 品牌篇

●脱贫攻坚收官之年，遇上疫情肆虐，农产品销路受阻。4月9日—10日，聊城市8个县（市、区）分管农业农村工作的副县（市、区）长披挂上阵，化身主播，走进京东、淘宝、拼多多、聊城电视台助农小哥直播间，为“聊·胜一筹！”品牌农产品站台带货，助力农产品销售，引发广泛关注，成为坊间话题。

县长们走进直播间卖力推销农产品，不仅在屏幕前赚到了“流量”，成了“网红”，也凸显了基层干部创新求变、敢想敢干，积极作为的执政品格，是互联网时代履职方式的有益尝试。

“油桃带货副县长”圈粉53万人次

□记者 孙亚飞 通讯员 许永飞 报道

本报冠县讯 “清脆可口，非常香甜，这么好的油桃，一旦错过就是过错。”4月10日下午，冠县县委常委、副县长闫友亮走进直播间，变身“主播”带货冠县油桃。

“冠县油桃，色泽光丽迷人，风味特佳，香、甜、脆一应俱全。”“平时油桃每斤价格10元，今天直播优惠到底，39元一箱，一箱5斤，欢迎各位网友踊跃下单。”闫友亮一边与网友互动，一边介绍油桃的好处和冠县油桃的优点、特色。网友们听得津津有味，纷纷变身“迷妹”“迷弟”留言：“县长太帅了”“太接地气了”“我要下单下单”……

闫友亮向网友讲起冠县油桃的故事：2006年，冠县兰沃乡大曲村开始土地流转，全村决定集中规划建设温室大棚，由村民承包种油桃，第一年就收回了成本。如今，集中连片的油桃大棚不但是一道亮丽的风景线，而且是老百姓脱贫致富的“摇钱树”。大曲村全村760个油桃大棚，一个棚年均收入2万元以上。老百姓富裕了，村集体也依托土地流转获得了每年40多万元的收入。

“冠县是大棚油桃种植基地，油桃保护地面积2.1万亩，年产值3亿多元。全县已发展油桃专业合作组织近百家，获7个‘绿色食品’认证。冠县油桃是‘聊·胜一筹！’农产品品牌。我们今天推介的兰沃乡大曲村的‘沙润牌’油桃，更是被选定为‘齐鲁放心果品品牌’。”冠县油桃的故事讲完了，闫友亮又趁着“热乎劲儿”介绍了冠县的文化和其他特色农产品。

从预热到直播，闫友亮“直播带货”吸引53万人次观看，现场成交3820单。

“突如其来的疫情对今年的农产品的销售造成影响，通过直播‘带货’快速打通线上农产品流通渠道，是我们的责任和义务。”闫友亮说，他不想成为网红，但是为了给乡亲们“带货”，他特别想成为网红。

“葫芦娃”副区长花样推销东昌葫芦

□记者 高田 通讯员 王忠友 报道

本报聊城讯 4月10日晚8时，聊城市东昌府区副区长孟凡志来到光岳楼脚下的福禄缘工艺品专卖店。此次“网红县长”直播带货，东昌府区把直播间搬到了葫芦雕刻大师于凤刚的店内，孟凡志为东昌葫芦站台吆喝。

走进于凤刚的店，仿佛来到了葫芦世界。在孟凡志面前的直播台上摆放了一二十种各色葫芦。为了吸引更多粉丝关注，孟凡志向于凤刚要了一个小福利，每个购物的网友都会赠送一个精巧的手捻小葫芦作为赠品。

直播期间，孟凡志变着花样介绍东昌葫芦，向网友普及葫芦加工工艺和葫芦文化。孟凡志也邀请了葫芦雕刻大师于凤刚现场表演烙画葫芦，只用十多分钟于凤刚就制作完成了一个“莲年有鱼”小葫芦。直播期间还多次截屏抽奖，于凤刚的“莲年有鱼”也作为奖品送给了网友。在主播带动下，孟凡志和于凤刚唱起了童谣《葫芦娃》，引发网友热评高潮。

据孟凡志介绍，目前，东昌府区葫芦种植面积有一万多亩，品种20多个，是全国最大的葫芦种植基地，约占全国70%份额，东昌葫芦还在新疆、河北、河南、陕西等地建立了种植基地，葫芦加工企业有1600多家，从业人员2万多人，产品远销日本、美国、德国，形成了从种植、加工到销售的一条龙产业链，“东昌葫芦”已经走出国门，畅销世界。东昌府区已经成功举办了13届葫芦文化艺术节，仅去年第十三届葫芦文化艺术节就吸引来三千多户葫芦商家，交易额过亿元。

目前，东昌府区有3处葫芦博物馆、5处东昌葫芦雕刻传习所，培养了一批像于凤刚这样的葫芦雕刻大师。

100万粉丝围观副县长“吃坠面”

□记者 孙亚飞 通讯员 朱桂林 赵永斌 报道

本报高唐讯 4月10日下午2点30分，高唐县副县长张怀恒进入“田野的七月”抖音直播间，与高唐网络红人“七月妈妈”一起邀请直播间的观众品尝高唐特色农产品空心坠面。

“高唐的空心坠面细如猪鬃，是我们当地的传统名吃。每一份坠面都要经过17道工序，历经15个小时才能制作完成。”首次直播的张怀恒推介起自己县里的特色农产品格外卖力。

“今天我给大家推介的坠面一份两盒，原价34.9元。今天张副县长给大家带来的价格是29.9元。”“七月妈妈”一边展示产品包装一边说。

“支持张县长。”

“马上购买。”

“张副县长够帅”……

网友的鼓励和称赞开始刷屏。随后，张怀恒重点推介了高唐县的书画文化以及高唐县另一名吃高唐驴肉。

“我们的坠面虽然细到可以穿过针眼，煮熟后却不会烂掉，这就是高唐坠面的奇妙之处。”说话间，“七月妈妈”端上了电磁炉和锅开始现场煮面。

“水开后下锅5至7秒即可捞出。”少许香油、少许醋、一点生抽，一碗热乎乎的坠面就可以吃了。“坠面入口即化，十分适合老人和一岁以上的孩子食用。我们再加点大力水手爱吃的菠菜，还有高唐驴肉。嗯，真香。”拿起筷子，张怀恒边吃边播。

直播互动过程中，现场准备的600份坠面销售一空，镜头外的小伙伴们又加紧备货。下午4时，浏览张怀恒直播带货的观众已经突破100万人次，点击关注观众超1.7万人，近2000单坠面现场售出。而首次尝试直播带货的张怀恒对当天取得的成果也表示满意，他自己的抖音号也收获了1699位“粉丝”。

“我们会尽快适应电商时代，利用好直播带货这种方式，一方面宣传高唐，一方面服务和帮助企业把产品推介出去，助力高唐经济社会发展。”张怀恒说道。

“直播市长”炫耀临清好品数不完

□记者 高田 通讯员 姚晓楠 报道

本报临清讯 4月10日下午，临清市“市长来了，抖来助农”市长直播带货活动正式开始，临清市政府党组成员淳悦忠走进抖音直播间，变成“直播网红”，选取当地特色产品“康庄手工挂面”“刘垓子白仁”“济美酱菜”等十余种，运用“地方政府+网红达人+平台直播”模式，为网友带来近三个小时的直播带货活动。

“通过这个精雕烟灰缸可以看出我们松林镇的榆木家具，颜值高、品质好、价格低……”直播间里的“网红市长”对临清名品信手拈来。

“坐着松林产的古典家具，喝着牛奶桑黄茶、福寿挂面，吃着白仁、甲鱼和八大碗，戴着临清恒发产的口罩，真是幸福感十足。”淳悦忠面对着镜头一番“炫耀”。

疫情期间，临清恒发卫生用品有限公司成为防疫物资供给重点企业，企业负责人也受邀来到直播间，为网友带来多款特价防护用品，被网友狂赞。

“网上直播卖产品，有很多线下没有的优势。我们临清要抓住这个机遇，把更多好品推出去。”淳悦忠直播首秀卖出1500单产品，价值4万元左右，算得上首开得胜。

临清市“市长带货”直播活动拉开了2020年“恒发杯”临清市“春播”电商主播大赛的序幕，主播大赛自报名以来，得到了业界机构和优质主播的热情关注，西瓜视频知名三农领域创作者、三农达人团成员，在今日头条坐拥141万粉丝的乡下阿东等临清籍全国级网红纷纷参与。届时，将会以更大力度推介临清传统文化、产品，提升临清知名度。

临清是中国运河名城·千年古县，是京杭大运河上的重要节点城市，有运河钞关、鳌头矶、清真寺、舍利宝塔等2组11处国家级重点文物和10项省级以上非物质文化遗产。临清还是著名的中国京剧艺术之乡、书画之乡、武术之乡、轴承之乡和酱菜之乡。临清盛产棉花、小麦、玉米、蔬菜、果品、油料、水产品和畜产品，是国家优质棉、出口棉和商品粮基地，也是山东省重要的蔬菜瓜果生产基地。

副县长诙谐幽默送福利促阿胶

□记者 高田 通讯员 侯昌明 报道

本报东阿讯 4月10日晚8点，东阿县副县长李尚生来到抖音“聊城助农小哥”直播间，为当地各色美食直播带货。李尚生与两名主播轻松聊天、试吃，与网友互动。

直播开始，李尚生首推东阿代表性特色产品桃花姬阿胶糕。“东阿的阿胶，不仅女人吃，男人也吃，女人吃了更美丽，男人吃了更强壮。”

“我不叫‘不紧张’，我叫李尚生；重要的地方说三遍，东阿县、东阿县、东阿县。”李尚生诙谐幽默又接地气，瞬间拉近了与网友的距离，体现了独特的亲和力。

李尚生还一口气推介了阿胶驴肉、驴奶粉、石磨面粉等系列具有东阿特色的农副产品。对每一种产品，李尚生都十分熟悉，产品特色、加工工艺、食用功效娓娓道来。“180g的桃花姬市场零售价279元，我给大家的价格是153元，价格实诚滴。”李尚生还现场秀起了东阿话，用东阿方言给网友报价格。“1314g的桃花姬大礼包，原价670元，现价338元。”价格低到李尚生自己都怀疑看错了价格表，桃花姬大礼包还另有不少赠品，近乎腰斩的价格，优惠力度之大吸引了不少网友叫好。“过了这个村儿没这个店，我都没买到过这么便宜的阿胶糕。”李尚生淳朴的东阿话也是很接地气。直播中，李尚生还不忘推介4月17日开幕的第四届油用牡丹观光节，向网友喊话来东阿看牡丹。

这次直播既让大家更全面了解了东阿，也促进了农产品销售，广大网友纷纷表示要品尝李县长推介的这几种东阿特色美食，到东阿旅游，亲自体验一下东阿的魅力。

据了解，东阿县是全国优质小麦生产基地县、全国基本农田保护先进县，全省粮食生产先进县。成功创建省级现代渔业示范区、全国绿色食品原料标准化生产基地，国家级农产品质量安全示范县、国家级出口食品农产品质量安全示范区。目前，东阿已累计认证“三品”品牌169个，其中无公害农产品54个、绿色食品115个，农产品地理标志(商标)10个，培育市级以上产业化龙头企业36家，其中市级产业化龙头企业33家；农民专业合作社达到984家，国家级示范社发展到5家，省级示范社14家，市级示范社45家；家庭农场总数达到121家，创建省级示范场3家。

(本版专题统筹策划：李 梦)

副县长带货“全家桶”受网友热捧

□记者 孙亚飞 通讯员 商贺 报道

本报阳谷讯 摆好镜头、打上灯光，阳谷县副县长韩刚立刻就进入了新角色。“粉丝宝宝们，大家好，我是阳谷县副县长韩刚，今天很高兴来到凤祥食品的直播间，给大家推荐我们家乡的特色产品——五更炉熏鸡！”4月10日晚8点，韩刚在凤祥网上直播间，变身“带货主播”，通过网上云销售，向广大网友推介阳谷本土特色农副产品。

“下面给大家介绍的凤祥炸鸡家庭桶内有鸡翅、鸡块、鸡米花、鸡肉棒，分量足，价格更让人无法拒绝！”直播间里，韩刚化身“美食专家”与网友互动，还现场试吃凤祥炸鸡家庭桶内的食品，“鸡肉吃上去又香又嫩，真得非常好吃……”

直播期间，韩刚还现场为粉丝送福利，“3、2、1……停，恭喜这6个用户可以获得我们的熏鸡。”经过激烈pk，韩刚为6位幸运用户亲手送上“大礼包”。在推荐本地优质美食系列产品环节，韩刚表示，“优形健身即食鸡胸肉，这个系列产品高蛋白低脂肪，是低脂轻食减脂好伴侣，非常适合健身的朋友和工作繁忙的朋友们补充营养。现在正值大好春光，春游外出，必备优品！宝宝们一定要买来品尝一下噢。”

“县长带我们一起吃鸡”“韩哥加油”，直播间滚动字幕上，网民积极参与线上互动，韩刚和网民的交流也越来越自如。自预热至“县长直播”期间，在线观看人次11.35万，点赞量90万次，成交额21.8万元。

“韩刚县长推荐的‘全家桶’产品很实惠，我们买起来也放心，下次还得多买点。”看完直播活动并踊跃下单的阳谷县博济社区居民王纪岩表示。

“这次直播让我感受很多感触很多。作为千年古城阳谷，在电商经济时代更应该主动作为、积极行动，利用好网络直播等有效手段，积极推介阳谷。下一步我们阳谷县要充分利用好网络直播平台，打造本土‘网上品牌’，将阳谷文化和更多特色产品推广出去。”韩刚接受记者采访时说。

“圆铃大枣”副区长喊话“老铁们，快盘它”

□记者 高田 通讯员 常帅 报道

本报聊城讯 “圆铃大枣有多好？谁吃谁知道。老铁们直播间盘它，盘它！”预告短片中，聊城市茌平区副区长刘志华手拿大枣产品卖力吆喝，邀请网友来看他的直播带货。

4月10日上午十点半，茌平区副区长刘志华出现在抖音账号“聊城助农小哥”直播间，直播地点就在茌平圆铃大枣核心产区肖庄镇，直播间也设在了中国圆铃大枣博物馆。

为了让观众了解圆铃大枣，刘志华带领主持人浏览了一遍圆铃大枣博物馆，为直播带货暖了场。

直播时，刘志华和主播邀请来枣产品加工企业负责人推荐产品。干货大红枣、熟冻枣和加工工艺繁琐的乌枣都被推到了镜头前。“乌枣四盒装的礼盒，原价148元，现价99.9元。”刘志华说。

有网友留言问只要简装的乌枣是否能再便宜一些。刘志华扭头问企业负责人，“能便宜多少？”“原价25，现价9.9元吧。”企业负责人痛快回答。“枣乡情”农产品淘宝店、淘宝页面价格立即推出砍价成功。网友纷纷购买、点赞。

随着直播热度提升，“枣乡情”农产品淘宝店的销量直线上升。最终创下直播一小时吸粉10万人、成交2000单的好成绩。

刘志华说，茌平不仅有圆铃大枣，也有马蹄烧饼、羊肉、兔肉等具有茌平特色的农副产品，都是可以网销的热品。

这不是刘志华的带货首秀。3月25日，刘志华为“水城名猪”黑猪肉代言，年出栏上千头的黑猪是茌平区的潜力名片，从三年前就出现在济南、聊城等城市居民的餐桌上。

受疫情影响，茌平区众多优质农产品不同程度出现销售难题，茌平区以特色农产品为抓手，带动茌平农业品牌提升，拓宽销售渠道。“茌平是远近闻名的‘圆铃大枣之乡’，口感好，营养价值高，如果不把这么好的农特产直播推销出去，我是真睡不着觉。”刘志华说，作为分管农业的副区长，把茌平农产品卖出去、卖得多、卖得远、卖得好，他责无旁贷。

“中国蔬菜第一县”副县长带货2万件

□记者 肖会 通讯员 杨浩 报道

本报莘县讯 “样子像羊角，这种甜瓜就叫羊角蜜。今天我从专业角度给大家推荐优质甜瓜，网友可随时下单。”4月10日下午，莘县农产品县长带货直播开始。端着水灵灵的博洋61甜瓜，莘县副县长魏晨清面向镜头，边直播介绍边帮工作人员为下单网友带单发货。

依托星优选有限公司注册的京东超级省销售平台，莘县开展“县长TA来了！——莘县政务助农直播”。副县长魏晨清变“网红”，为精选的甜瓜、小番茄、水果黄瓜、红富士、扁芸豆、莘县鲁强小米、菇老大和扁芸豆等8个优质农产品代言，这些经过精心挑选的本地特产以网络直播到货方式，把最新鲜的美味送给全国消费者。

超级省项目是星优选有限公司、山东省商务厅、京东生鲜三方携手打造，致力于打通农产品销售中间环节，建立全渠道销售渠道，为农产品上行提供专项解决方案。据介绍，该项目联手政府、农企、农户建立农产品上行生态圈，把山东打造成农产品上行超级大省项目平台。通过该平台，莘县开始全景式展示优质农产品和独特的田园风情。

现场品尝，现场刷单，现场优惠……直播活动在国家3A级旅游景区莘县中原现代农业嘉年华现场举行。这里是长江以北联栋温室面积最大、展示内容最齐全的农业嘉年华项目，区内繁花似锦，果实累累，风情万种的实景设计和四季飘香的景区花园让人流连忘返。主持人段子不断，魏县长专业推介，现场直播人气不断攀升。

随着主持人“魏县长不撤，优惠福利不断”的助威声、拉票声，在线围观人数直线攀升，近3个小时关注人数达到12万人，现场出单2万余件，销售额55万元。

莘县地处冀鲁豫三省交界，是聊城面积最大人口最多的县，也是全市农产品主产区。目前已形成七大规模瓜菜种植片区，瓜菜菌复种面积达100余万亩，年产500多万吨，其中196个蔬菜品种通过农业部、省农业厅有机、绿色、无公害产品认证，是名副其实的“中国蔬菜第一县”和“聊·胜一筹！”农产品类核心产区。