

# 聊城放“大招”，八地干部同天直播带货

农村大众记者 祝超群

“咱在平的圆铃大枣以前只进贡朝廷，今天大家有口福了，给你们限时秒杀……”“宝宝们，今天很高兴来到阳谷凤祥食品的直播间，给大家推荐我们家乡的特色产品——五更炉熏鸡！”“我现场给宝宝们报一下临清八大碗的菜名，烧肉、清炖羊肉、圈巧糰、松花羊肉、清余丸子、黄焖鸡、黄焖肉、杂拌……”

4月10日，聊城茌平区、冠县、临清、莘县、高唐、阳谷、东阿、东昌府八县（市区）领导干部陆续走进各大网络平台直播间，为当地农特产品“代言”。

4月10日上午，茌平区副区长刘志华率先走进直播间，在抖音、快手等平台直播卖枣。茌平是中国圆铃大枣之乡，有3000多年的枣树栽培历史。“作为分管农业的副区长，让茌平的农产品能够卖出去、卖得多、卖得远、卖得好，我责无旁贷。如今，只有连接上新时代的‘WiFi’，关闭老旧思维的‘飞行模式’，才能看到最新的广阔天地！”刘志华说，直播带货就是典型的“互联网+农业”，让农业特产能够借助互联网的翅膀，走进千家万户，这是一种新探索、新模式。

4月10日下午，冠县县委常委、副县长闫亮走进直播间，边试吃油桃边“带货”。冠县是大棚油桃种植基地，油桃保护地面积2.1万亩，年创产值3亿多元。全县已发展油桃专业合作社近百家，获7个“绿色食品”认证。冠县油桃还是“聊胜一筹”农产品品牌，兰沃乡大曲村大棚油桃种植基地的“沙润牌”油桃更是被选定为“齐鲁放心果品品牌”。

而临清市政府党组成员淳悦忠在10日下午两个半小时的直播带货中，主要选取的是“康庄手工挂面”“济美酱菜”“松林榆木家具”等十余种当地特色农副产品。

“你别看这个小番茄个头小，功效可不小，它汁多肉少，经常食用的话能够增强免疫力和延缓衰老。”当天下午，莘县副县长魏晨

清重点推介了莘县的羊角蜜、小番茄、水果黄瓜等7种特色农产品，还在现场讲解了每款农产品的特色优势和种植技术。莘县是蔬菜大县，瓜菜菌播种面积达到100万亩，总产500多万吨。拥有冬暖式蔬菜大棚27万座，大拱棚25万亩，拥有“三品一标”品牌196个，有市级以上农业产业化龙头企业38家、农民专业合作社2200家、家庭农场192家，是聊城国家农业科技园区核心区、国家级出口食品农产品质量安全示范区。

“俗话说，天上龙肉，地上驴肉，欢迎朋友来书画之乡高唐做客，品尝特色美食。”当天下午，高唐县副县长张怀恒在直播间为高唐驴肉和手工坠面站台吆喝。高唐驴肉，是高唐县远近闻名的地方传统名吃。此外，高唐县还是著名的书画艺术之乡和中国锦鲤之乡。

10日晚上，在凤祥食品网上直播间，阳谷县副县长韩刚带领广大网友一起“吃鸡”。“这个炸鸡家庭桶，鸡翅、鸡块、鸡米花、鸡肉棒统统有，让人完全无法拒绝！”直播间内，韩刚不停与网友互动，化身“美食专家”，并为大家现场试吃炸鸡家庭桶。阳谷凤祥集团是中国最大的肉鸡生产加工出口企业之一，带动周边地区1万多户肉鸡养殖户发展，解决了数万名农村劳动力就近就业。

“今天的价格比‘光棍（节）’都便宜。”当晚，东阿县副县长李尚生化身“网络主播”来到直播间，为东阿优质农产品代言。“东阿出好水，好水出好胶。”身在阿胶的故乡，李尚生重点推介了东阿阿胶的产品。直播过程中，李尚生向网友先后介绍了桃花姬阿胶糕、“黑驴王子”牌酱香驴肉、“康晒”牌冻干驴乳粉、荣食康牌石磨面粉等系列产品。

“东昌葫芦”名满全国。当晚，东昌府区副区长孟凡志把直播间搬到了葫芦雕刻大师于凤刚的店内，为“东昌葫芦”站台吆喝。直播期间，孟凡志介绍了东昌葫芦的



莘县副县长魏晨清重点推介了莘县的羊角蜜等7种特色农产品。



茌平区副区长刘志华直播卖枣，1个小时售出2000单。

基本情况，向广大网友普及了葫芦的加工工艺和葫芦文化的内涵。目前，东昌府区葫芦种植面积有1万多亩，品种多达20多个，是全国最大的葫芦种植基地，约占全国70%的份额。并在新疆、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、德国等国家和地区，从而形成了从种植、加工到销售的一条龙产业链，

“东昌葫芦”已经走向国门，畅销世界。

为了帮当地农特产品“代言”，聊城的领导干部们也是够拼的。有的报起了菜名，有的唱起了歌，有的现场“海吃”，一句一个“宝宝”和“老铁”，弄得网友们不“剁手”都不好意思。风趣幽默、接地气，如今，要是没点才艺，还真当不好这个为民带货的“县长”。

聊城各县（市区）领导干部们“八仙过海各显神通”，带货效果也是立竿见影。率先走进直播间的茌平区副区长刘志华最终交出了直播一小时吸粉10万人，售出2000单的成绩单。后面出场的县长们压力不小，“宝宝”“老铁”喊个不停，纷纷撸起袖子带着网友们“吃鸡”“啃肉”“品桃”，最后也战绩卓著。其中，阳谷县副县长韩刚的直播间，在线观看人次达到11.35万次，点赞量90万次，成交量21.8万元；冠县县委常委、副县长闫亮直播带货则吸引了53万人次观看，成交3820单；莘县副县长魏晨清直播卖瓜果3个小时，成交了2万余订单，合计销售额达55万元；而高唐县副县长张怀恒本场直播参与网友人数达到110万，网友现场买下2000余单高唐驴肉和手工坠面……

近期，“县长直播带货”一度上了热搜，全国各地领导干部一改平日严肃、刻板的姿态，以幽默风趣的形象走进网络直播间，用手机直播带货的形式大力推广当地特色农副产品。而像聊城这样，全部市区的领导干部同一天踏进直播间的，却不多见。

今年，新冠肺炎疫情突如其来，社会经济发展受到一定冲击。为助力经济发展，聊城鼓励当地县（市区）开展“县长直播带货”活动，倡导领导干部们在抖音、微信、快手、淘宝直播等短视频平台、电商平台，通过短视频、直播带货等方式为县（市、区）形象代言，推荐县（市区）特色产业和特色产品，借此推出网红爆款和地方特色品牌。并发动社会力量，举办线下直播大会活动，最终助力聊城特色品牌产品的“双线”（线上和线下）输出。

只要县长敢出镜，不唯数据论英雄。“县长直播带货”不光是带货，还为当地企业、农户等生产经营主体提供了一种移动互联网的发展路子和信息化思维方式，并有效推动了产业链延伸和产业升级。

## 沂水泉庄镇把桃花节从线下搬到云端

# 直播“诗与远方”引来八倍客流

农村大众记者 郭杰 通讯员 田宝宗 谭惠

“今年桃花节上了‘云’后，到俺这农家乐订餐的多起来了，现在每天有10桌。”4月11日，沂水县泉庄镇磨石沟村水赏田园农家乐老板李太磊说。

今年，沂水县泉庄镇将办了8年的桃花节从线下搬到了云端举行。因疫情防控而沉寂了两个多月的泉庄，也随着一场“诗与远方‘云’上见”的网络直播，成功给全国近80万网友“种草”。

4月3日“春望沂蒙花开·‘云’游沂蒙泉庄——沂水（泉庄）网络桃花艺术节”在网上拉开序幕。桃花节通过两大直播平台，以沂蒙花开景区为主演播室，6路分场景，让泉庄美景、美食等通过云端展现出来。

泉庄镇的干部群众客串了一把“云旅游”主播。镇党委书记李玉涛首秀，视频带领大家走进尹家峪田园综合体，欣赏青山抱绿水、桃花映清泉的美景；尹家峪村党支部



国家一级作家魏然森线上和网友分享石棚老家和千泉小镇的故事。

书记李金泉随即登上金龙山观景台，满眼桃花分外娇艳；天上王城负责人孙昊和网友一起，步入崖壁

上的“神秘古国”，感受古人铁马银枪、驰骋沙场的雄风；西郭庄村70岁的农民李春祯，热情地介绍着

根雕、奇石、盆景、书画……直播间里网友热情互动。景区门票、纪王恭自酿酒、泉庄豆腐皮

等不断刷屏，沂蒙花开景区准备的果酒和特色美食更是“秒空”。

“两个直播间涌入的人数，是线下桃花节八倍的客流量。”泉庄镇副镇长张瑞宝说，直播不仅介绍泉庄美景、乡土文化，还能宣传这个镇的特色农产品、民宿和农家乐，培养潜在客户，一举多得。现在，全镇上下利用抖音、快手、微信等自媒体平台讲泉庄故事正悄然成风。

“没有喧嚣，无须远足，同样饱览美景”“主播讲解新颖有趣”……一些网友表示，诗与远方“云”上见，刷新了赏玩体验。

屏幕上的美景、美食不是随便传上网的。图文旅游攻略、景区视频制作、目的地地图绘制……早在网络桃花节开幕之前，泉庄镇的上下就忙活起来，加班加点把全镇各个景区、民宿、特色村落、特色农产品等数据信息都“搬”到了线上。

线上文旅显示出强大号召力，为泉庄的乡村旅游业打开了一扇窗。李玉涛介绍，泉庄镇之所以开展“人人当主播”活动，就是看到了云旅游、短视频、直播传播能力更强，“种草”效率更高，是撬动品牌传播和营销的有力杠杆。

“云上桃花节”在平台播出后，泉庄镇收获了80万粉丝，短短一周，陆续有1万多网友到泉庄镇旅游。