



电商培训进田间 好物出山助振兴

——黔东南州人大常委会机关驻村工作队真帮实扶铺就富民新路径

○黔东南州融媒体中心记者 姚宁 杨光能 通讯员 段妤 肖茜 摄影报道

葡萄架下学技能,直播带货助增收。近日,凯里市大风洞镇杉树林村葡萄种植基地里别开生面,一场接地气、实用性强的电商直播助农培训火热开讲。黔东南州人大常委会机关驻村工作队精准对接农户需求,特邀贵州西江电子商务有限公司专业直播团队进村授课,把课堂搬到田间地头,为本地果农送上实打实的电商销售技能,助力特色农产品走出深山、赋能乡村产业振兴。

杉树林村是凯里市水晶葡萄核心种植区,当地产出的水晶葡萄凭借高山晚熟、无籽清甜、汁水饱满的优良品质,斩获国家地理标志农产品认证,是村里实打实的特色富民产业。多年来,葡萄种植产业不断发展壮大,形成了稳定的种植规模和良好的本土品牌口碑。但受制于传统线下销售模式,优质葡萄时常面临销路受限、溢价空间不足等问题,“好货难卖好价”成为制约村域产业提质增效、农户增收的主要难题。

为破解农产品销售瓶颈,打通深山特色农产品线上销售通道,州人大常委会机关驻村工作队立足村情实际、精准施策,聚焦农户电商技能短板,量身定制本次专项培训,以数字化赋能为乡村产业发展注入新活力。培训摒弃枯燥的理论灌输,采用“田间授课+实景实操”的模式,将直播间直接搭建在葡萄种植园内,让果农沉浸式学习直播带货技巧。

培训现场,电商团队负责人杨昌文结合多年实战经验,用通俗易懂的乡土语言,拆解直播带货全流程技巧。针对杉树林水晶葡萄的产品特性,他重点讲解产品卖点提炼、短视频文案撰写、镜头取景拍摄、直播间留人话术、福利引流、限时成交等核心实操内容,精准指导果农如何凸显葡萄天然生态、口感绝佳的独特优势,让线上消费者直观感受产品品质、激发购买意愿。整场培训内容干货满满、贴合实际,有效解决了果农“不会播、不会讲、不会卖”的难题。

实景实操环节最受村民欢迎。平日里深耕田间、不善言辞的果农们,纷纷拿起手机、面对镜头,大胆尝试直播带货,用质朴真诚的语言介绍自家葡萄的生长环境、口感优势和种植故事。大家热情高涨、积极互动,认真记录重点、主动请教问题,在沉浸式实操中快速熟悉直播流程、掌握销售技巧。

“以前看到别人直播卖货总觉得很难,自己对着镜头就紧张,完全不敢开口。今天现场学、亲手练,终于突破了自己,也摸清了直播的门道!”村民吴玉峰学有所获、满心期待,他表示,接下来会好好运用学到的电商技能,通过线上渠道把自家的葡萄卖出去,让杉树林的优质果品走向更远的市场,争取多增收、多创收。

此次田间电商培训,不仅为村民普及了数字化销售新知识、传授了实用新技能,更有效转变了农户传统产销思维,让大家深刻认识到电商赋能农业的巨大潜力,为村域特色产业转型升级奠定了人才基础。

据了解,此次专项培训是黔东南州人大常委会机关驻村工作队助力乡村振兴、深耕产业富民的具体举措之一。驻村工作队表示,下一步将持续聚焦杉树林村葡萄特色产业发展,联合电商团队建立长期常态化帮扶机制,持续跟进电商技术指导、直播运营扶持,持续培育本土农村电商人才队伍。同时,依托数字电商平台拓宽农产品销售渠道,推动传统农业与数字经济深度融合,真正实现“种得优、卖得好、销路广、收益高”,以产业提质、人才赋能全面助推乡村振兴提质增效。



把直播间搬到葡萄架下



直播培训现场



了解直播平台规则



直播实操



实地直播实操