

建德:引育“乡村星播客” 热销特色土特产

小屏时代,“云游”美丽乡村

应 陶 刘佳明 张 路 贾 烁

4月20日下午,浙江展览馆内,“乡村星播客 魅力燃九州”电商人才大赛决赛圆满收官。入围决赛的10组选手们通过镜头向全国观众展现了杭州建德的好山好水好物。

如今,以乡村为背景,以山里货为卖点的直播场景已遍布建德。在各大电商平台,越来越多产自建德的农特产品火出了圈:新鲜可食用的水果莲子、口感香甜的榴莲番薯、闻名全国的建德草莓……而这,得益于建德引育的一批批“乡村星播客”发挥的作用。他们正在借助互联网将建德乡村与世界联通。

“带货”能力哪家强 全国竞逐以赛提能

在浩如烟海的电商产品中,如何让建德相关的农特产品、风土人情、旅游线路等关键词出圈出彩?这背后取决于团队的运营能力。

为此,建德举行了“乡村星播客”电商人才大赛。来自全国16个省(自治区、直辖市)的223组选手报名参赛。“举办此次大赛,为了引才更为了育才。我们希望通过全国性比赛为契机,让青年电商人才紧跟电商运营的市场特点,从而更好地推广建德。”建德市商务局相关负责人表示。

对于参赛团队来说,比赛就是一次修炼技能的大舞台。来自建德市三都镇的“山里朋友”参赛团队,从海选到决赛,团队“主播”胡时敏最大的收获在于直播技巧的提升。“之前没有经过专业训练,直播时总是语塞。经过这次比赛,我们不仅更清楚如何宣传产品亮点,还学会了视频剪辑、控场、话术设计等专业技巧。”



“乡村梦想家”吴霁璐在直播介绍戴家村民宿(图片由建德市莲花镇提供)

一系列的学习也让她快速刷新自己的成绩单:一场直播,卖出800斤三都镇村民手工制作腊味;与此同时,香榧、土蜂蜜等三都镇“特产”也被网友们频频下单。

一场大赛,也让更多的年轻人认识了建德。从报名选手的特点来看,223支队伍中近七成是90后、三成为00后,其中近半数有电商运营经验。“我们此次大赛规定了农产品推广、乡村文化传播、旅游体验及美食分享四大赛道,借助选手们的镜头,可以把建德的特色传播出去。”建德市委组织部人才办相关负责人说。此次大赛期间,全国累计话题阅读量已超8000万次。

除了以赛提能,建德也为电商人才们搭建起实训平台。该学堂已引进阿里村播学堂和钱江后浪电商学院等专业力量授课,并借助建德电商学堂(线上学习平台)上线专业课程150余个。此外,建德还与无忧传媒集团达成战略合作,成立乡村振兴事业部,构建全链条培育体系,为建德乡村振兴事业注入了新的活力。截至目前,建德已开展短视频、直播等各类电商培训百余场,共计孵化村播1200多名,短视频达人500多名。

何为村播“流量密码” 从看美景到讲故事

想要在互联网出圈,光靠技巧还不够,精品内容才是掌握“流量密码”的关键。当标准化话术充满直播间时,真正能叩击人心的往往是不可复制的真情实感。

对此,来自建德杨村桥镇长宁村的人乡青年汪艺璇感触颇深。从零开始运营“长宁村小花”账号的她,已逐渐摸索出了自己的门路。“一开始我们也找不准方向,总想着出奇出新。”汪艺璇说。让她找到突破口的,还是一期“村书记上班第一天坐在门口卖草莓”的视频。该短视频发出当晚,就突破了1万播放量。

“后来我们意识到,乡村本身的风土人情、自然风光,才是最吸引人的。现在的内容策划,也是尽量结合一年四季中村里的特点去拍摄。比如春天的油菜花海、冬天的草莓田。”汪艺璇介绍说,截至目前,“长宁村小花”账号的短视频播放量已达到10万次;2025年一季度,长宁片区旅游收入已突破200万元。

有人拍风景,也有人讲故事。自从回到建德钦堂乡庄丰村创业后,马佳凯就钻研起白芨、黄精、玉竹等中药材。从学习种植技术,到带领村民扩大种植规模,再到尝试打通电商渠道,他皆参与其中。他分享说:“种植中药材的村有很多,要把我们村的东西卖出去,不光要种得好,更要会讲故事。所以我直播的时候,经常会带入自己的亲身经历。这样一来,消费者的粘性就会比较高。”除了销售传统中药材外,马佳凯还抓住了电商平台产品更新快的特点,自主研发中药材的深加工产品。

随着电商人才逐渐遍布建德乡村,沉睡资源被盘活的案例接连不断发生。如建德莲花镇戴家村的民宿集群本面临着客流不稳的困境,但在“乡村梦想家”吴霁璐到来后,她以“景酒套票+直播带货”模式成功引流,并带动周边九仙石斛基地、雅达萌宠乐园等文旅点位客流量增加。

如何实现良性循环 布局电商产业培育平台

人才的培养离不开肥沃土壤的支撑。

一站式公共服务,让电商人才“来了就能播”。位于建德更楼街道的农村电商公共服务中心就是一个典型。一走进中心,一系列为农村电商生产销售企业、商户配备的公共服务设施一应俱全。不仅如此,共享直播间里,新农人正对着镜头热情推介麻糍、苞茶等特产;物流对接区的电子屏上,实时滚动着全国订单数据……据悉,更楼街道以“上下楼就是上下游,产业园就是产业链”为理念,以“创意产业+文旅产业+影视产业”为核心,已招引电商直播、总部经济、培训经济等企业入驻青创综合体。

更楼街道的数字经济版图已悄然扩容。2025年2月成立的拾柒传媒,主要开展本地生活服务 and 即时零售两项核心业务。透过其打造的“廿四节气探店计划”,30余位本土达人

带火了78家农家乐;“建德味道小时达”服务让严州酥饼实现从古镇烤炉到杭州餐桌的3小时直达。这个既孵化本土网红又打通销售渠道的运营平台,每月为200余家商户输送着新客源。

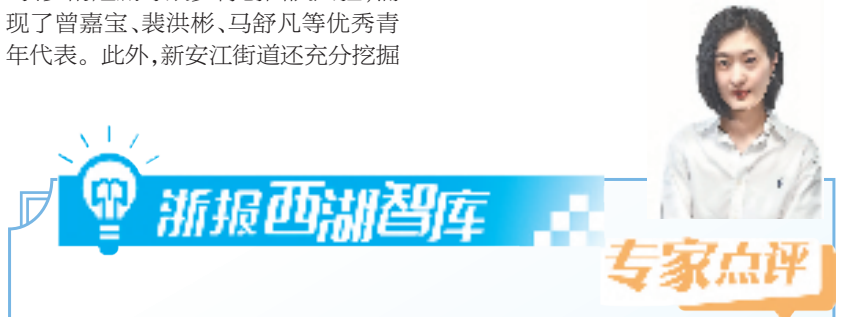
这些“家门口”的创业港湾,既是政策红利的具象化载体,也是无数“归巢雁”梦想起飞的跑道。

作为被政策吸引返乡的新安江街道“乡村梦想家”,曾嘉宝运营的文旅账号“后浪在山岭”,以入乡青年的视角,用镜头捕捉岭后社区每一个发展的瞬间。而支撑这些创作的,是新安江街道联合浙江传媒学院搭建的合作平台。合作以来,平台吸引了鸣啊瓦游戏公司、乡韵短剧等众多青创团队入驻,涌现了曾嘉宝、裴洪彬、马舒凡等优秀青年代表。此外,新安江街道还充分挖掘

当地电商直播达人,与匠心直播、麦梓传媒等合作开展电商培训课程,助力乡村振兴。

当前,建德电商产业链链条已初步完善——3条高铁在此交汇、3条高速穿城而过,农特产品可1小时直抵沪杭生鲜仓。此外,建德已提出“1+6+x”的电商产业培育平台,多个乡镇建有专门的仓储物流中心,累计培育省级电商镇7个、省级电商专业村15个、省级电商示范村10个。

当手机屏幕里的点点星光连缀成璀璨星河,这座浙西小城已然证明:激活乡村的“流量密码”,不仅仅在算法深处,也在山水之间、人情之中。



建德这场电商人才大赛最让人感到惊喜的是选手们没有局限于直播技巧上的较量,而是将展示的重心放在了挖掘建德故事上,从电商视角让我们看到了更为生动、立体的建德乡村故事。分享三点感受。

村播们都是城乡融合的重要连接器。村干部用手机把土货变成“爆款”,入乡青年直播间的玉米走进追求健康生活的家庭,芳姐139民宿成为城里人周末的“家”,城市的需求与乡村的资源,就这样自然连接了。

乡村从来都不是土的,而是缺乏适配的表达方式。浙江传媒学院的大二学生可以用三种语言说建德故事,豆腐包西施阿润从摊位到海报设计都让人耳目一

新,选手李志忠把建德文旅故事编成歌,大家都在用“年轻化表达”把建德的“好山好水好物”转化为“共情符号”,从而实现市场转化。

以人才为核心推动乡村振兴的建德正在系统蝶变。乡村振兴,有效的载体和抓手是什么?建德想得很通透,“人”是关键变量,尤其是“青年人”。青年入乡,不仅是人口红利,更是现代要素的系统下沉。如何优化乡村的人才环境,除了“硬核”政策,建德用心“托举”。比如这场电商人才大赛,建德对接到头部MCN机构,对接官方媒体宣推,就是给所有村播们的“托举”。正是因为这种托举,建德青

年入乡的“朋友圈”才越来越大。

浙江省华夏民生与公益研究院副院长 周宇

廿里、高家两镇入选省级中心镇名单

衢江区构建“一核两镇十片区”发展轴

于 山 陈巍巍

日前,浙江省发展改革委公布《新一轮首批(山区海岛县)省级中心镇名单》,衢州市衢江区廿里镇和高家镇入选。

为深入贯彻落实省委、省政府以“千万工程”为牵引,促进城乡融合高质量发展,加快缩小“三大差距”,在推进共同富裕中先行示范的决策部署,建强“县城—中心镇—重点村”发展轴,衢江区谋划了“一核两镇、两轴十片区”发展轴总体框架。以做强衢江城区为重点,建设廿里、高家2个中心镇,打造衢江廿里产城融合发展轴和衢江高家产城融合发展轴,加快集聚各类资源要素,形成10个重点村片区组团,串联12个乡镇、182个村,覆盖全区48.2%的土地和84%的人口,集聚规上工业总产值98.4%、农业总产值81.5%。

中心镇是“发展轴”的桥梁枢纽,廿里镇作为智造新城的生产生活配套中心和衢江区的城市副中心,以“五链”融合为主抓手,承接产业链配套,大力发展化工新材料产业;以服务好产业工人为目标,持续优化集镇的基础配套和服务供给。高家镇作为空港新城的重要组团、衢江港区的承载地,背靠衢江港区,集聚临空临港商贸物流产业,依托衢州有礼诗画风光带衢江段,推动农文旅融合,争创国家级农业产业强镇。

重点村是各片区组团发展的重要节点。这几天,泉井边村稻渔综合种养产业园里农机喧嚣,正是农忙的时节,新的秧苗受了春雨的滋润,茁壮成长。泉井边村是廿里产城融合发展轴上的重点村,持续引入“稻—虾”“稻—鱼”“稻—蟹”等种养模式,

成功打造“一亩田、千斤粮、万元钱”的万亩综合种养产业,核心区产值超3000万元。如今,泉井边村串联周边后溪村、上棠村等6个村,形成片区组团的发展态势,2024年7个村的村集体经营性收入达776.44万元,村民人均可支配收入高于全区平均水平13.6%。

廿里产城融合发展轴共串联辐射10个乡镇(街道)和6个重点村片区组团。高家产城融合发展轴也串联7个乡镇街道谋划打造4个重点村片区组团。两条“发展轴”已显现强劲动能,但建强发展轴,并非朝夕之功,衢江区将通过系统性举措推动“发展轴”建设。

产业进一步提能。衢江区加快M0数智装备产业园建设,重点培育能源电子、短剧等新兴产业,谋划

“煤、纸、钢、粮”专业市场集群。筹划“发展轴”重点项目200余个,总投资超千亿元。

人口进一步集聚。优化共富大搬迁安置政策,推动搬迁农民重点向主城区、中心镇集聚;2025年拟新增青年大学生1万人以上,到2027年城镇化率提升至60%。

服务进一步集成。推进基本公共服务一体化全覆盖,大力开展公共服务优质共享新三年行动,加快推进教育卫生事业发展;推动充电桩等基础设施向中心镇、重点村进一步延伸,努力实现城乡基础设施一体化覆盖。

衢江区正加速形成“强城带镇、以镇促村、村兴民富”的生动格局,积极为全省共同富裕示范区建设提供衢江的实践经验。

吴兴区织里镇

夜市燃旺烟火气 点亮城市夜经济

杨斌英 王晨曦

当暮色浸染太湖之滨,霓虹点亮街头巷尾,振兴夜市也逐渐热闹起来。这里是湖州市吴兴区织里镇集美食、文化、娱乐于一体的夜间经济新地标,也是织里镇夜晚最具烟火气的地方之一。

老北京爆肚、武汉热干面、日本寿司料理、东北麻辣烫……琳琅满目的小吃摊化身“美食聚集地”,锅铲的碰撞声、烧烤的滋滋声相互交织,音乐声、欢笑声此起彼伏,闪烁的霓虹灯搭配空气中的食物香味,吸引年轻顾客穿梭其间,享受小吃摊带来的“舌尖上的狂欢”。

整洁有序、人头攒动的振兴夜市以前是另一番光景。振兴片区位于织里的老城区,也是当地有名的童装街区之一。企业的工人一日三餐不固定,有时活多顾不上吃晚饭,就会到街边摊位买点小吃。久而久之,这里就形成了一个热闹的马路市场。“以前是流动摊位的聚集地,虽然方便市民,但也出现了三轮车占道、垃圾乱丢等问题。”李肖回忆道。作为振兴夜市的负责人之一,他见证了夜市的蜕变。

2023年底,织里镇政府转变思路,将因已经搬迁而废弃的医院停车场改造为夜市专用场地。90多位摊贩抽签免费入驻,形成了振兴夜市的“1.0版本”。

真正让夜市脱胎换骨的,是2024年7月的改造升级。升级后的夜市,

在原有停车场范围的基础上扩大到整座废弃医院,并明确划分美食区、文创区、娱乐区三大功能区,摊位按品类分布,确保每个区域内品类不重复。与此同时,织里镇将卫生管理外包给专业团队,现场管理员定时巡查,一旦发现问题立即解决。

夜市的变化,不仅吸引了本地摊主,也引来了一批外地创业者。不远处,“武汉热干面”摊前排起长队,人气十足。老板钱津熟练地拌着面,芝麻酱香气扑鼻。“我来自武汉汉阳,织里镇人口很多,我想把家乡的味道带过来,没想到这么受欢迎,夜市运营方也给了我们很大的帮助。”钱津一边忙着手里的活儿,一边笑着说。

夜市的另一端,一家名为“织里计划”的文创店吸引了众多年轻人的目光。店铺里,织里镇的地标元素被画到一枚枚冰箱贴和一只只马克杯上,整齐地陈列着。店主朱佳磊是土生土长的织里人,他对这片土地有着深厚的感情。“织里镇的文创产品很少,我想把织里的文化宣传出去,希望能让更多人了解织里。”朱佳磊说。

夜色渐深,振兴夜市的灯光依然明亮。这里有真实的烟火气,也有城市管理的温度。李肖表示,接下来,该镇将重点打造娱乐区和文创区,引入音乐酒吧、电竞酒店、主题派对等新业态,不仅留住夜市的烟火气,还要让它更潮、更有趣,给每一位顾客带来新鲜的体验感。



振兴夜市烟火气升腾,人气十足。(图片由吴兴区织里镇提供)

江北构建“组团式”共治联盟守护烟火鱼市

有难事,请来“鹭林里”

顾 蔚 周松华

清晨,宁波水产品批发市场熙熙攘攘,商贩忙着分拣透骨新鲜的水产品,食客各自选购心头之好。这个浙东最大的海鲜集散市场,承载着群众的舌尖美味,也见证着基层治理模式创新带来的治理变革。

“有了‘鹭林里’,遇到问题随时能找民警帮忙,很方便。”经营海鲜批发生意的安先生感慨地说。他口中的“鹭林里”,是由宁波市公安局江北分局牵头打造,集警情处置、矛盾调解、法律援助等功能于一体的专业市场警务站,自2023年12月升级改造以来,成为保障市场秩序的“前哨哨”和优化营商环境的“服务岛”。

这是江北公安分局坚持和发展新时代“枫桥经验”、深化“共富警务”建设的又一创新之举。

作为年交易额近百亿元的大市

场,宁波水产品批发市场建筑面积达33.45万平方米,分10个交易区,汇集了来自全国各地的1600余家经营户,日均车流量超8000辆次。

面积大、区域多、人车密集,给治安治理带来了巨大挑战。“鹭林里”警务站秉持“共建、共治、共享”理念,由属地派出所牵头,推行“联动零距离、矛盾零积累、法治零缺位、管理零盲区、服务零跑腿、信息零界限”的专业市场治理“六零工作法”,构建起“警民共治”新格局。

江北公安分局孔浦派出所相关负责人介绍:一方面,吸纳市场管理方、市场经营户、银行等多元主体,组建共治联盟,每月召开市场警企会商联席会议,通报高发警情、案情,分析研判矛盾风险,实现信息联通和处置联动;另一方

面,完善市场“基层智治综合平台”应用,对综治管理过程中发现的问题隐患,第一时间录入、跟踪,直至办结,且利用数据分析,建立高发问题热点区域,提高后续治管的针对性、质效性。“同时,我们在市场探索建立工会组织,引导企业、经营户通过正确方式表达需求、减少矛盾,并打造‘海蜇先锋队’和‘小白鱼’志愿服务队”等社会组织,发挥各自优势,更好服务市场。”

“鹭林里”的创新实践,不只治安治理。

在警务站成立伊始,江北公安分局就在站内设立警企服务中心,派出骨干团队“经防小探”驻站,在保护知识产权、防范金融风险、促进合规经营等方面,为企业、经营户提供“家门口”的一站式法律

服务。由驻站经侦民警和专业律师组成团队,为经营户、消费者提供“一对一、点对点、面对面”法律咨询,调处商业纠纷和各类案事件。

同时,江北公安分局还联合市场监管、商管、文旅等职能部门,在人力招聘、供销展会、直播带货、招商引资等方面,为市场提供风险预判,助力本地特色水产品的“网商经济”“直播经济”业绩长虹。

治理“组合拳”成效显著:近两年,发生在宁波水产品批发市场内的刑事、治安案事件呈逐年下降态势,总警情年均降幅达10%以上……这套治理模式先后入选省、市新时代“枫桥经验”标志性成果案例,并被省委政法委命名为全省新时代“枫桥式工作法”。