



周华龙在自家果园直播。

「村播」助农收获幸福

龙哥的「一味」江湖

炎热的五月，正是文昌市东路镇妃子笑荔枝上市的时节。

5月8日，一部手机，一个三脚架，“村播”周华龙拿着这两个行走电商直播江湖的“武器”，来到自家的荔枝园里准备做直播。

这位1992年出生的文昌小伙子，2015年毕业于海南大学应用化专业。毕业后，他没有像其他人那样选择留在大城市找一份稳定的工作，而是返乡创业，当上“村播”借力电商销售农产品，走了一条看起来更艰难的路。

由于经年累月在农地里直播，他的皮肤晒得黝黑。如今，多年的努力，让他成为淘宝排名前十的“村播”。在他的直播间，有着来自全国各地的8万位粉丝，粉丝们亲切地喊他“龙哥”，颇有早年港剧里大哥的威风和神气。

“直播是超负荷的工作，很辛苦，但是年轻时不吃苦，什么时候吃苦呢？”周华龙说，他是一位“土味”主播，虽然创业的过程充满艰辛，但是他将直播视作自己的事业，希望未来能打造一个电商直播产业链，给更多的农产品“代言”，和农民一起收获“稳稳的幸福”。

文/海南日报记者 傅人意
图/海南日报记者 袁琛

土味：不愿辜负粉丝“隔着屏幕的信任”

虫鸣、微风，挂着沉甸甸果子的荔枝园，有着周华龙童年的美好回忆。他和小伙伴在这片奶奶打理的荔枝园子里捉迷藏、摘果子、玩游戏，没想到，这片园子也让他第一次“触网”。

2015年，大学即将毕业的阿龙，回家看到自家园子产出的几百斤荔枝卖不出去，便抱着试试看的心理，拿起手机，随手拍了几张图，将荔枝挂到淘宝网上销售。没想到，第一单竟然成交了，金额为138元。

“当时我都没想到真的能成交，自那以后我就开始琢磨怎么通过电商来帮助奶奶和更多村民把家乡的农产品卖出去。”周华龙回忆道。

周华龙说，在大学的时候，他就有着一颗火热的创业心，总是希望自己能干出一番事业。大学四年的生活费，都是他打工挣来的。大学毕业后，周华龙正式开始了电商创业之路。

经过精心选择，他将本土的荔枝、菠萝蜜、火龙果、黄皮、蜜枣、菠萝等十多种热带水果的图片上传到淘宝店铺。没想到，网络订单络绎不绝。

2017年，电商直播兴起，周华龙敏锐地嗅到了这是一个新的消费趋势。

刚开始当主播时，周华龙心里也有所顾忌：我们普通人不能和明星比帅，普通话也不算标准，怎么和别的主播PK吸粉呢？他在直播技巧上动了很多心思。

在推销网红爆款橙子时，他戴着草帽，在基地里顶着烈日向粉丝们卖力推荐：“你们说，这个像什么？是不是像极了那个爱情，吃上一口，有恋爱的感觉？快下单，今天69.9元/箱包邮！”

推销榴莲时，他会在装满榴莲的仓库里卖萌，对着镜头说：“榴莲卖得太便宜了，正在被罚跪榴莲中，不买就错过了！”

经常进周华龙直播间的粉丝还会发现，他会扮演成葫芦娃的模样在火龙果地里吆喝，也会唱歌，表演一下才艺，和粉丝们互动。

这些都是他“土味”吸粉的因素之一。“很多粉丝像朋友一样观看我的直播，有的甚至做饭的时候也在观看，锅都糊了还在给我

打气加油。几年下来，我的直播间已经积累了8万个粉丝。而这8万个粉丝中，忠诚粉丝如果有3000个，那生意就不发愁了。”周华龙说。

在周华龙看来，“村播”和其他的网红主播不同，大多数都是在原产地做直播，比较接地气，销售的主要是农产品。“我的想法就是，绝对不能辜负这份来自8万粉丝‘隔着屏幕的信任’。所以，一定要严格把控果品，每个产品都要下基地察看，确保拿到第一手货源。”

人情味：给农产品代言年销售额达上千万元

有人说，有阿龙的地方，农产品就不愁卖。5月8日，在东路镇荔枝收购点，忙着卸货的当地种植户黄显宏远远看到周华龙就停下手中的活来打招呼道：“阿龙，来啦！走，我请你喝清补凉去！”

周华龙走近并拍了拍黄显宏的肩膀，笑着答道：“怎么样，今天卖了多少荔枝了？”

黄显宏扯了扯戴在头上的草帽，指着空荡荡的箩筐说：“今年到目前已经卖了2万块钱，收回成本啦。多亏你这些年帮我收购荔枝，电商卖货是个好渠道，不然我还要肩挑担扛一斤一斤地卖呢！”

和黄显宏一样，镇上的人都亲切地叫周华龙“阿龙”，附近的人都知道这位小伙子通过直播，在网上卖了很多农产品，是个能干的人。

今年受新冠肺炎疫情影响，相比于线下实体店销售，农产品网上销售比往年更加火爆。周华龙说，今年以来截至目前，他的团

队销售额已达1000多万元。

“最近我们每天都发出10个冰柜，日均卖出20万斤的妃子笑荔枝，销路很好。我们在东路镇上设立了3个荔枝收购点，加班加点收购、打包、发货。光给镇上负责打包荔枝的村民付工资，每人每天就要支付200元—300元。”

荔枝包装箱供应商黄景昌和周华龙是老相识，他说：“阿龙以前是小帅哥，干电商直播很能吃苦，有时在地里一待就是七八个小时，晒黑了不少。阿龙是本地人，虽然现在事业做大了，但是也不忘本，很有人情味，大家伙也很信任他。”

“海南水果品类丰富、品质好，但是单纯通过收购商收购水果销售一直是制约村民提高收入的关键原因。电商销售有着更广阔平台，将热带水果销往全国各地已经成为大趋势。”周华龙说，“作为从农村出来的孩子，我希望能够转变村民的经营观念，走电商创业的道路，大家一起走上致富路。”

靠着这份实诚和初心，创业初期，他一年就能卖掉300多斤水果，年营业额2000多万元。“今年的行情应该比去年好，预计也可以卖两三千万元。”

甜味：打造电商直播网红基地，收获稳稳的幸福

如今，周华龙已经组建了自己的团队，成立文昌热带国度合作社，并招揽了10余名和他一样思维活跃的年轻人。

周华龙将自家的老宅改造成团队的办公室。走进这里，花园式的办公环境让人驻足，办公室内还设有直播间，这里已经成为很多抖音网红带货的基地。

“一个人带货的力量是很薄弱的。目前我已经和抖音10多位网红合作，以‘主播+货源’的模式，共享资源，为抖音网红提供货源。”周华龙说，他未来的想法是，将东路镇打造成电商直播网红基地，并打造出一条完整的电商直播供应链。

2019年，电商直播热潮汹涌，除了淘宝直播高速发展，抖音、快手等短视频平台也在快速抢占市场。

“互联网的变数太大了，还好这几年，我们抓住了抖音、短视频直播的风口。”周华龙说，不能只关注直播带货本身，应该更加关注直播带货上下游的供给方和需求方的改变，只有这样，直播带货才能变成一个串联起整个产业链的桥梁和纽带，而不再仅仅只是卖货的渠道。

他表示，如今流量增长进入“天花板”，直播的出现无疑潜力巨大，如何让直播带货走得更长远，实现多赢，还需要在选品、折扣、供应链等多方下功夫，这样才能真正收获“稳稳的幸福”。■



周华龙在文昌市东路镇的水果交易中心处理订单。