

# 一场场直播让地道风味被更多人看见 从乡土到云端，从海南到世界

■ 海南日报全媒体记者 陈美如



“你看，这芒果果肉金黄，品相格外漂亮！现在拍下，新鲜高品质的海南芒果明天就能发货！”这热情鲜活的吆喝声，来自海南陵水“85后”新农人江碧珍——全网拥有200多万粉丝的博主“乡姐阿碧”。直播画面里，农户们在棚架下分拣、打包鲜果，一派忙碌热闹的采收景象。

在海南岛东部的小城琼海，还有一位从广州返乡的青年博主李旺（“海南棒哥”），他用镜头把琼海乡村的风物——递到消费者面前。他用一条条鲜活接地气的短视频和一场场直播，介绍乡土滋味。

这样的直播间，正成为一种日常传播媒介，把北纬18度的海南味道，送到更远的地方。



李旺在推荐家乡好物。

在成为“主播”之前，他们是记录者，也是讲述者。

2014年，江碧珍随丈夫回到海南陵水，养猪、酿酒、种植芒果，一路敢闯敢干，却始终受限于传统农业的发展瓶颈。2019年，她察觉到了互联网带来的新机遇，“别人都行，为什么我不行？”看着网友用镜头记录生活、展现家乡，她也心动了。凭着一股肯钻研、能坚持的韧劲，江碧珍拿起手机，把镜头对准日常农事与乡土风光，记录自家果园的芒果，也记录陵水最真实、最鲜活的乡村日常。

李旺最早用视频记录生活，起始于2020年春节，家里做筵饭，他顺手拍下，“发出后几个小时，播放量就突破了50万，当时就觉得挺意外的。”他说。这也让他第一次意识到，原来家乡的特色，可以被这么多人看到。

后来回到海南定居，他开始系统地拍摄短视频，把镜头对准自己最熟悉、最热爱的事物——清补凉、海南粉、鸡屎藤，这些刻在海南人记忆里的烟火味道。“我对琼海的美食很有兴趣，这也是我拍视频的动力。因为只有真正的热爱，才能在长期拍摄中保持成就感，一直坚持下去。”

这些海南新媒体人的镜头里，有金黄饱满的芒果、热气翻滚的筵饭、清爽可口的清补凉、香气醇厚的山柚油……带着乡土温度，在更远的地方被看见、被记住。

## 一根网线连两头：他们，是乡土与云端的『新桥梁』

“我觉得拍摄短视频，是一种非常好的宣传家乡的方式。”李旺坦言，越来越多粉丝在评论区留言问“在哪里能买到？”“能不能上架？”……这让他开始认真思考直播带货的可能。“既然大家想要，那我为什么不把它真正带到大家手里？让更多人品尝到我们家乡的风味。”

他发现，海南不少农户和创业者懂种植、懂手艺，却缺少电商经验与成熟供应链。于是他自己搭建电商渠道、整合货源、全程把控品质。“能做成这件事，我自己也觉得蛮有成就感。”李旺说。

为此，李旺去年便专门打造了本土品牌“津加嘉”，取自海南话“真正”的谐音，“我做这个品牌的初心，就是想做纯正的本地货。”曾在博鳌乐城从事医疗健康行业的他，对产品质量格外看重。

李旺围绕琼海山柚油开发出食用、护肤、洗护等多款场景化产品，研发出绿色健康的山柚皂泥，一上架就深受消费者欢迎。从产品研发、包装设计，到电商运营、打包发货，他全程亲自把控，用品牌守住粉丝信任，也让海南本土好物以更规范、更丰富的形态走出乡村。

第一场带货直播，至今让他记忆犹新。2024年6月海南芒果季，为了缓解自己的紧张情绪，他在直播间不停地试吃，“一场下来没卖多少，倒把自己给吃撑了。”现在回想起来，他也忍不住笑。

江碧珍对第一次直播的记忆同样深刻。“那时候啥也不懂，就只会重复‘欢迎大家来到直播间’，紧张得手足无措。”现在播得多了，她笑着说已成“老油条”。

一路走来，江碧珍对直播的理解早已超越谋生本身。“最开始就是想养家糊口，去闯、去干，让生活变得更好。”后来慢慢地她才发现，直播不仅能带来稳定收入，还能给乡亲们带来工作机会，更能把海南的好产品好好宣传、卖到全国各地。

身为一个熟悉互联网的农民，她既懂种又懂卖，自然成为连接产销的桥梁：“一头连着农民，一头连着消费者，让种有所依，卖有所靠。我把品质控制好，让大家吃到好货，也让农民有好收益，三者平衡，这条路才能走得长久。”

“阿碧一来，我们就有活干、有钱挣，日子更有盼头了。”一位农户真诚地说。

“互联网给了我们返乡人一条路，手机就是新农具，直播就是新农活。我刚好站在了这个风口上，通过互联网这个媒介，让更多人看到了我，看到了海南产品。”江碧珍坦言，

“助农的不是我，是手机另一端的每一位消费者。”

在她心里，自己与农户是良性合作，不压价、不坑农，让农民种出来的东西能卖上好价钱，给他们信心和鼓励，让他们有奔头，这也是她做这件事的意义所在。

“曾经我也在外拼搏，非常能理解在外的游子对家乡味道的想念。有句话说得好，年轻人的乡愁都长在胃里。”对李旺而言，短视频是记录乡愁，直播带货是传递乡味；前者让大家看见海南，后者让大家品尝海南。于是他选择了互联网这条路，事实证明，李旺的作品不仅传播了海南的特色美食和风俗，更让很多人重新认识了海南乡土生活方式。

让李旺最难忘的一次爆单是2024年的冬交会，参展直播时，山柚油的销售当场突破10万元，完全超出预期。“我当时都吓了一跳，没想到能卖这么多。”于是连夜赶回家备货、打包。整个过程又累又紧张，但他的心里满是欢喜。

他的粉丝遍布全国，有不少海外华侨循着味道，找到他的直播间。很多人留言说：“吃你们家的山柚油，好像回到了童年，就是记忆里家乡的味道！”

深耕本土好物多年，李旺对海南鲜品有了越来越深的感触。“没做这一行之前，我就觉得只是一个标签。但真正开始推广海南产品后，体会特别深。”他说，像琼海油茶（山柚油）这类地理标志农产品，最珍贵的就是地域属性。“这意味着产品如果不在海南生产，就没有这个味道了，它是只属于我们这片土地的东西。”他一直希望海南味道能真正出圈，让更多人知道海南不只有海滩和椰子，还有更多值得被看见的本土特色。

对于海南味道，江碧珍也有自己的理解。“海南产品本身就有得天独厚的优势，口感、品质、季节差都是独一无二的。”她坦言，想要海南产品越来越好，必须把好质量关。“想要供货全国、走出国门，就一定得做好品质。如果还没熟就摘、口感不好就急着卖，只会砸了自己的招牌。”

“我的心愿就是学英语，把东西卖给外国人！”提起未来的心愿，江碧珍特别坚定。她常和儿子一起练习英语，孩子也为妈妈骄傲：“我妈妈来自农村，却能站在台上演讲、分享故事，能帮助那么多人，特别了不起！”

“尽自己所能讲好家乡故事，传播家乡味道，是我应该做的，我也为此感到自豪。”李旺的目标清晰有力：“我想让海南好物走向国际！”他希望借着自贸港的东风，把家乡风味传得更远。

当越来越多的新媒体主播在屏幕那头宣传、销售，越来越多的消费者在屏幕那头下单、复购，北纬18度的海南风物，也就有了新的传播路径。从田间地头，到指尖屏幕，再到更远的地方。这条路，还在继续延伸。■

## 让海南鲜品从『乡愁的味道』到『世界的礼物』

