



卢琴的乡村振兴流量密码

一位土家族村党支部书记用 小屏幕 攢动大山里的 大经济

大家好！我是大山里的琴书记，今天咱们的 线上集市 开张啦！3月16日，在 张家界川石村琴书记 抖音账号直播间里，卢琴手持一罐村民自制的剁辣椒，对着镜头侃侃而谈。短短两小时，直播间涌入近万名观众，订单金额突破5万元。从基层村支书到全网4.3万粉丝的 带货达人，这位大山里的女书记用一根网线连接起深山与市场，让 妈妈的味道 走出大山，更让村民的腰包鼓了起来。

破局：从 荒田困局 到 流量觉醒

2013年，卢琴还是一名普通村干部。看着村里大片土地荒芜，留守老人守着优质农产品却换不来收入，她痛心不已：土地是农民的命根子，不能就这么荒着！她带头流转土地，尝试中药材种植。2021年，担任村支书后，她发现生态米、腌菜等土特产品质优良，却因交通闭塞，养在深闺人未识。

乡村振兴，关键要让农产品变现！2022年，卢琴盯上了直播电商。彼时，村民质疑声不断：书记搞直播是不务正业！网上卖货能靠谱？她却坚信，大山外的消费者需要真山货，村民需要新出路。于是，她自费赴长沙参加电商培训，熬夜研究直播话术，甚至拉着女儿当 模特 演练。

2024年3月，她正式开启直播带货。因担心被村民骂，书记不务正业，首场直播特意选在周末。对从未涉足过的领域，卢琴既紧张又激动，一夜未眠。她怕自己表达不好、卖不出货，更怕辜负村民信任。她回忆：当时村干部对直播认知不足，直播流程不熟悉，困难重重。

首场直播，100多人在线，卖了8000多元。用 真金白银 塞住了质疑者的嘴。



突围：从 手忙脚乱 到 标准化突围

首战告捷的背后，是无数个 摸着石头过河 的日夜。因经验不足，老百姓将东西在直播间卖完就走，导致大量货物没打包好。为赶最早物流快递，村干部第二天只能早早起床蹲在村部打包货物，还被村民质疑 村干部一天都在干什么。

村民送来的腊肉肥瘦不均，干菜大小参差，直播间差评不断。卢琴意识到：农产品要走得远，必须标准化！她组织村民培训，制定《川石土特产制作规范》，从腊肉盐分比例到干菜切法尺寸，逐一量化。每件产品贴上 溯源标签，标注生产者姓名和品控流程，让消费者买得放心。

物流更是 卡脖子 难题。快递从村部送到市内物流点，要一个半小时，为赶上当天的物流发货时间，村干部义务六点起来打包、送货。为解决物流配送问题，卢琴四处奔走，沟通后邮政才同意到网店取货。但仍存在配送时间长、不能发生鲜等问题，发顺丰成本又过高，日均 30 单的门槛也难达到。为破解困局，卢琴以人大代表身份提交《关于支持村书记利用直播平台促进农产品销售的议案》，推动邮政开通 村级直收点，并与顺丰洽谈生鲜专线合作。如今，腊肉48小时可达北上广，腐竹、粽叶运输不再 掉链子。

辐射：从 一村之光 到 全域共享

从最初尝试，到有信心，再到不断优化，卢琴的人生犹如经历了一场蝶变。2024年，抖音账号 张家界川石村琴书记 粉丝达4.3万，直播70余场次，助农销售约200万元，带动近2000户村民增收。

一个人的力量有限，要让所有农民当主播。卢琴带领村里注册 川石溪 区域品牌，拿下绿色食品认证，将散装土货升级为精品礼盒。她组建 娘子军直播团，培训留守妇女当主播，把灶台变展台、厨房变直播间。60岁的王婶学会拍短视频后，自家腌菜月销千瓶，激动得逢人便夸： 我这老婆子也成网红 了！

乡村振兴不能关起门来搞！卢琴的直播间成了 共享课堂，广西、湖南等多地村支书组团取经，她毫无保留分享经验： 直播话术模板、物流对接清单，全拿去用！

更让村民感动的是，卢琴坚持 零抽成 助农。所有直播收益全额返给农户，打包、发货全由村干部义务承担。近年来，她自掏腰包垫付物流费超5万元，却笑着说： 看到刘奶奶用卖腐竹的钱给孙子交学费，比什么都值！

从质疑声中起步，在跌撞中成长，卢琴用 小屏幕 书写了大山里的 共富经。如今，琴书记 直播间已成为乡村振兴的 云端窗口，而她依然每天巡村处理事务，周日则开展直播。让更多 川石溪 走向全国，让更多农民当主角！这位土家族村书记的眼里，映照着乡村振兴的璀璨未来。

（全媒体记者 陈洁 朱建文）

川石村助农线上集市



共建美丽乡村

共享美好生活

公益广告