**直播带货 红了主播 火了疆货**

4月21日，麦盖提县委副书记、县长艾尼瓦尔·吐尔逊再次走进电商直播间，当起了红枣推销员，这是他这个月第二次通过电商直播的方式为麦盖提县的灰枣代言。当天这场半个多小时的直播，吸引了30.6万人关注，卖出麦盖提灰枣超过18吨，销售金额达40万元。如今，新疆农副产品通过电商平台销售已屡见不鲜。2019年下半年在新疆电商中异军突起的直播带货，在今年疫情之下更是“大放异彩”，成为推动各地特色农产品销售的利器。

**县长成为直播网红**

“县长直播带货，大枣肯定是新疆的好！”“县长还有什么新疆特产推荐？”4月21日，艾尼瓦尔·吐尔逊在直播间一露面，就吸引了众多网友的参与。在介绍麦盖提县的红枣时，他眼前的实时弹幕刷新得很快，不少观众一边互动留言，一边点击下单，销售量直线上升。这种热闹的情形，仿佛是4月9日下午直播的回放。那天，艾尼瓦尔·吐尔逊在拼多多直播间吸引了约69万网友关注，共计销售包括灰枣在内的麦盖提特产43吨。

在直播现场，艾尼瓦尔·吐尔逊不仅介绍了麦盖提县的自然条件，还详细介绍了新疆的风土人情以及旅游文化资源，让观看直播的外地网友对新疆更添向往。

麦盖提县去年红枣产量达25万吨，现在库存红枣还有两千吨左右。虽然数量不算多，但为了帮助枣农尽早把库存销售出去，当地还在积极想办法。作为县长的艾尼瓦尔·吐尔逊对时下正火的直播带货十分支持。

无独有偶，4月15日下午，岳普湖县县长克衣色尔·克尤木也在拼多多直播间当起了推销员，为当地红枣代言。这场直播吸引了50多万网友的关注，红枣和红枣加工产品共计售出约38吨。

近年来，岳普湖针对当地土壤盐碱大、供肥性差、通透性强、光照充足等特点，推进建设特色林果业基地，大力发展农村电商，并积极招商引资、发展农产品深加工产业。

岳普湖县域红枣种植面积达12万亩，红枣是当地种植的重要林果产品之一。这次销售的红枣绝大部分来自当地900多户建档立卡贫困户家的库存。在当地政府牵线下，商家向贫困户定向采购，并在拼多多上售卖。

今年以来，墨玉县、托克逊县、洛浦县的县长们纷纷走进电商直播间，为当地农特产品当推销员，吸引消费者放心购买，取得了积极成效。

“截至4月15日，拼多多在新疆组织2场县长直播带货，场场爆满，累计观看人数超百万，带货量80多吨，不仅激发了很多当地年轻人从事电商的积极性，还带动了当地建档立卡贫困户的农产品销售。4月9日麦盖提县县长直播后，当地拼多多平台新增商家较直播前出现了较大幅度的增长。”拼多多西北大区总监杭天说。

**直播沾满泥土受欢迎**

“我刚刚在西红柿田里做了一场半个小时的直播，虽然我的粉丝还不多，但是电商直播已经成为每个电商企业的标配了，必须得做。”4月22日，托克逊县漠北果园商贸有限公司总经理赵鹏在电话里说。

赵鹏从事电商已经3年了，在多个电商平台上销售新疆特色林果，年销售额从2018年的不到40万元上升为2019年的90多万元。现在电商直播的火热，让他这个电商领域的“老同志”又开始了新的学习。

“现在不做直播就吸引不了消费者。吐鲁番的西红柿成熟了，我开始提前预热，先开直播，带消费者看看西红柿的生长环境以及田间管理，这样能让消费者对产品放心。”赵鹏说。

赵鹏才开始当主播，粉丝还不多，大部分是朋友和老客户捧场，他店里的商品更多的还是拜托其他主播销售。

“粉丝量大的主播收费不低，我们小企业请不起。而且，就农副产品来说，还是我们自己对商品更了解。所以，我只有努力把自己变成网红了。”赵鹏笑呵呵地说。

近年来，农村电商销售中，农民在田间地头开直播很受消费者的欢迎。各大电商平台也纷纷推出各种电商助农模式。2月10日，拼多多在全国开启了“政企合作·直播助农”，探索“市县长当主播·农民多卖货”的电商助农新模式。4月7日，阿里巴巴启动“春雷计划”，计划在全国建设1000个阿里巴巴数字农业基地，并深入原产地直采，组织产地溯源直播。

据新疆西域传奇网络科技有限公司负责人李璐宇介绍，去年以来，该公司组织“懂电商、会直播”的培训讲师深入全疆各县，开展电商直播带货的培训，把最新的电商直播带货平台、直播技巧等内容向当地农民进行详细的讲解和培训，还在合作县市设立了本县域的公共电商直播间，部分在直播设备上有困难的学员可以免费来直播间做直播带货活动。截至目前，该公司就直播带货内容已经累计培训了近8000人次。

**加快网红培养成关键**

4月23日，在若羌县瓦石峡镇塔什萨依村的电商服务站内，瓦日斯江·吾加布拉忙着整理村民自家打的馕和土鸡蛋，整理好后，他将把这批商品送到镇上的商店里销售。

作为建档立卡贫困户，瓦日斯江一家此前一直以种地为生。后来，若羌县开始建设电子商务进农村示范县，瓦日斯江通过培训，成为了村里电商服务站的站长。

2019年，新疆西域传奇网络科技有限公司与阿里巴巴、拼多多、字节跳动、快手、一亩田等多个平台开展合作，培训“农民网红”，瓦日斯江有幸成为其中一员。2019年，瓦日斯江开通了个人的直播账号，并在2个月内，通过直播帮助周边村民完成了2吨恰玛古的销售，销售额达1.2万元。

“去年我家种了2亩恰玛古，开始想着能把自家的卖完就不错了。没想到，网友热情特别高，我把从村民那里收来的恰玛古都卖了还不能满足他们的需要，许多恰玛古都卖到了内地。”瓦日斯江说，今年，他准备把家里的地都种上恰玛古，等采摘时再在田里直播。

在麦盖提县，今年3月建成的网红直播间正在对全县企业、合作社、个人免费开放使用。麦盖提县商务和工业信息化局副局长赵自坤表示，为了推广当地农特产品，县里建设了农特产品展厅，还在线上开设京东麦盖提县特产馆，通过京东、拼多多等渠道开展直播和短视频带货销售。

“我们还开展了直播带货本地网红培训培育工作，打算利用麦盖提深厚的刀郎文化底蕴，打造一部分能唱会跳的网红，扩大麦盖提的知名度，现在已经在招募主播了。我们计划今年平均每个月都组织一次直播带货活动。”赵自坤说。

目前，新疆西域传奇网络科技有限公司组织的县域电商直播活动已经进行了10多场。最近他们正在谋划“县长来了”直播带货活动，预计将在阿克苏市、乌恰县、布尔津县举行，还将协助自治区团委完成电商直播培训+直播带货实战形式的新疆青年脱贫攻坚带货直播创客训练营活动。

“我们始终认为做好农产品线上销售，人才是关键。今年我们计划培养一批县域乡村电商人才队伍，利用淘宝直播、抖音、快手、一亩田、拼多多等新媒介，在2020年全面完成百场县域电商直播带货活动，推进农产品产销对接与直播电商紧密融合，助力新疆全面打赢脱贫攻坚战。”李璐宇说。