

直播开启“云端”上的小康路

临沂“互联网+新业态+新模式”成为产业升级重要力量

“
2013年11月
在山东考察时，
习近平总书记曾
来到临沂，重温
沂蒙老区峥嵘岁月。如今的老区
啥模样？时隔8年，记者重返总书记
在临沂考察过的地方发现，这片山水，
孕育、翻涌着许多令人耳目一新的发展故事。
老区不老，正焕发出崭新气质。

在前不久举办的首届RCEP区域(山东)进口商品博览会上，特色产品网红直播选品会颇为吸睛。临沂千万粉丝级别的超级主播“超级丹”“徐小米”团队派出旗下当红主播直播带货。

临沂市商务局数据显示，今年1至8月，全市实现网络零售额267亿元，居全省第三位，同比增长23.8%。临沂“互联网+新业态+新模式”成为引领经济增长、产业升级、小康之路的重要力量。

文/片 齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 姜曼 公绪成 邱明

那时驰骋绿茵球场 今是网红电商主播

刚刚过去的这个“双11”，临沂的电商主播们开启了新一轮较量。

11月4日，临沂市罗庄区国华新城电商直播产业园(以下简称国华新城)内，拥有700万粉丝的主播姜河正忙着为今年的“双11”做准备。熟悉商品、熟记政策，更重要的是和新平台之间的磨合，这毕竟是入驻产业园后的第一个“双11”。

今年3月，姜河第一个正式入驻国华新城，现在他逐渐熟悉了这里的环境。这里有一种家的感觉，与那些还在“单打独斗”的电商主播相比，他感觉国华新城的全产业链服务让他更省心、更省力。

入驻前，姜河已是临沂当地的人气电商主播。一年230场直播，粉丝量700多万，积少成多的背后，是姜河那份坚守的付出。从事电商直播3年多，他每天都在选品、排品、对接商家、熬夜、加班中度过，一年下来只是春节放了3天假。

电商主播是个光鲜的岗位，更是个较劲的行业。尤其是在临沂，快手直播电商注册量居全国第一位，其中快手千万粉丝以上头部主播5人，百万粉丝主播数量290余人。姜河如今在直播电商领域风生水起，但手机屏幕前的粉丝或许想不到，眼前这个身材高



全国劳模牛庆花在直播推荐维纳斯黄金苹果。

大、壮实的男主播，曾经是一名专业足球运动员，曾辗转在全国各地的足球俱乐部踢甲级联赛。2013年，他回到临沂。2017年，他在平台上开通直播账号，在城区租赁了一间1500平方米的直播间，开始了创业之路。家人做了十几年的鞋厂，货源方面他有保障。直播间的人气越来越高，单一的货品无法满足姜河粉丝的需要，他开始寻找其他货源，尝试增加电商主播的含金量。如今姜河已经取得不俗的成绩：2020年销售额达3亿元、最高一场销售额突破3700万元、团队由最初的十几个人发展到60余人、合作的品牌有1000余个……不过，他认为仍有很大的上升空间。

因电商+直播而变 她成全国劳动模范

“南义乌、北临沂”，如今的临沂是电商直播之都。临沂市商务局数据显示，今年1至8月，全市实现网络零售额267亿元，居全省第三位，同比增长23.8%；实现农农产品网络销售22.1亿元，同比增长10.7%。踏实的临沂人善于抓住商机，蒙阴县的牛庆花就是其中的代表之一。

“维纳斯黄金苹果皮薄、脆甜多汁、纯甜无酸，欢迎家人们进来看看。”11月5日，在全国劳动模范、新时代沂蒙六姐妹之一牛庆花的直播间里，刚从树上摘下的苹果被直接端到直播间。眼前的这位直播达人是典型的80后，曾因贫困辍学，也曾外出打工。她是一名普通的农家妇女，也是年销售额数百万元的网店店主(2019

年销售393余万元)，如今还是山东蒙阴县晏婴故里果品专业合作社理事长。牛庆花借助网店+直播，过上了幸福的小康生活，成为当地致富带头人，2020年当选全国劳动模范。

由网店店主到直播达人，这条路并不是坦途，而且还是被迫走进直播间的。蒙阴县野店镇是果品大镇，去年受疫情影响，当地苹果滞销。牛庆花作为代表参加了县里组织的协调会。牛庆花认为，现在是全民电商时代，想在短时间内将苹果大批量转出去，还应该靠电商。2020年4月，她走进直播间，两个多小时卖了1000多单、6000多斤苹果。从那时起，她每天直播4个多小时，从第一场直播的383个粉丝到现在4万多粉丝。目前，蒙阴县野店镇有11家合作社抱团发展，成立“红色果香”联合社。电商销售环节，利用全国劳模代言的优势，建设了劳模直播间。

牛庆花小有名气后，成立专业合作社回馈乡亲们。她按保护价与16户村民签订桃、苹果等收购协议，保护价每斤分别比市场价高出20%。此外，合作社还为周边村的76户种植户提供免费代卖果品服务。

生态链赋能大主播 直播电商迈向重构

早在2017年，快手还没正式上线电商功能时，公众对其印象还停留在短视频和直播内容阶段，在临沂从事女鞋生意的“超级丹”，就已经和丈夫在车库里尝试通过快手直播，将粉丝引流到微

信上交易。这样的尝试，几乎是临沂较早一批头部主播成长经历缩影。早先做微商的徐小米，第一次试水直播带货时，在一家酒店腾空一个房间，一堆衣服挂起来，一个环形灯和一部手机，构成了一个直播间。“第一天销售额1400元；第二天2000元、第三天5000元、第五天破万。”机遇就像滚滚浪潮，推着在酒店直播的徐小米、在车库直播的“超级丹”，以及散落在临沂“西郊”各处尝试直播带货的主播们向前走。

操盘手、服务商，这个新近在直播电商产业出现的术语，源于产业迭代。“一个操盘手必须懂得流量分发，懂得货品排序，还要懂得直播技巧，包括场控，要不然的话，没办法呈现一场成功的直播。”

临沂首批头部主播、拥有千万粉丝的快手主播陶子家，是老板也是主播，规模做大后一度感觉力不从心。为解决问题，她招募来专业操盘手。体验到专业团队的精细化管理优势后，陶子家打算把这种模式赋能给更多主播和品牌。2021年，陶子家决定向服务商转型。

国华新城、商谷智慧城等多家新成立或正布局临沂的直播基地，亦从物业服务为主转为深度融入直播运营，从品牌供应链、供应链金融、商学院、服务商等角度赋能直播电商企业。“在这个生态链里，不断涌现出新的商业模式，重构商业系统和行业结构。开启了短视频时代，通过不懈努力，让视频的表达方式被更多人接受和喜爱。”国华集团董事长助理兼文旅总经理崔可龙说。

红色旅游解锁乡村“致富密码”

小乡村蝶变旅游区，临沭朱村百姓过上好日子

齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 邱明 姜曼 贺云龙
通讯员 陈秀焘

数百年丰厚文化底蕴世代相传的朱村，正在经历一场由内而外的蝶变。

2013年11月，习近平总书记来到位于临沭县曹庄镇的朱村。在“老支前”王克昌家中，总书记说，我们这一代、下一代都要沿着中国特色社会主义道路向前，让老区人民生活得更幸福。当2021年深秋的色彩铺满朱村沃野农田、大街小巷，“让老区人民过上好日子”的铮铮誓言，已在这片红

色的沃土结出累累硕果。

1939年，临沭县最早的党支部在这里成立。朱村作为沭河沿岸红色革命根据地，成为军民团结抗战的坚强堡垒。1944年1月24日，著名的“朱村战斗”发生，“枪声就是命令”！八路军115师四团(滨海军区“老四团”)三营八连等闻讯赶来参加战斗，奋力击退凶残的日伪军，于大年除夕救下了朱村，谱写了一曲感天动地的军民鱼水之情。2012年，村民们自发捐助、募集60余万元，建起了朱村抗日战斗纪念馆，近年来平均每年吸引着近1.3万人次前来参观践学。

“朱是红色，朱村更是名副其

实的‘红’村。”朱村抗日战斗纪念馆名誉馆长、义务讲解员王经臣介绍，依托朱村红色文化底蕴以及自然资源，眼前的朱村已经发展成旅游区。2020年，由临沭县委、县政府投资建设，中央美院风景设计研究院设计规划的红色朱村改造提升项目正式启动。这个集红色研学、旅居度假、文娱休闲、餐饮住宿、拓展教育等于一体的项目今年9月底开放以来，平均每天到朱村旅游研学的游客达1000多人。

小乡村蝶变成旅游区，与王经臣一样满怀期待的是朱村全体百姓。近年来，临沭县委县政府累计投资2.23亿元新建朱村大桥、

沭河东岸滨河大道、7.3公里朱村沿河路；投资130余万元修筑户户通道路2万平方米、整修黄排总干排河堤路2公里。更为重要的是，朱村党支部领办的珍珠苑种植专业合作社，规划了总占地1500亩的朱村现代农业示范园，包含葡萄、有机蔬菜、晚秋黄梨等种植园，年可实现产值2400万元。

如果说内外部基础设施升级改造是美了朱村门面，那专业合作社的成立无疑是富了朱村人腰包。“村民有收入，在家门口能就业，更多年轻人也有舞台返乡创业，朱村人的好日子就在眼前。”朱村党支部书记王济钦说。



扫码下载齐鲁壹点
找记者 上壹点



编辑:海霞 美编:继红 组版:侯波