

青柠

人物周刊



A12-13

齐鲁晚报

2022年8月8日 星期一

主编:任志方 责编:于海霞 美编:马秀霞 组版:洛菁

一句“这背景假吗”让他意外走红

95后小伙新疆助农卖断货,当地想请他直播宣传旅游和农产品

记者 于海霞 整理

真实背景 却因“太假”而走红

今年25岁的刘元杰是新疆巴音郭楞蒙古自治州尉犁县的一名带货主播,主要售卖当地的蜂蜜。为了给网友展示养蜂的真实情况,刘元杰大部分时间都是随着蜂农在室外直播,他直播一般是晚上7时到10时。由于新疆纬度较高,夏天日落时间很晚,他直播时依然阳光明媚,但同一时间全国大部分地区都已是夜晚。于是直播间里总有网友留言:这背景是假的吧!

“最初我会耐心地去解释,后来又把自己在路边喝山泉水的场景剪成短视频发布在抖音、微博上,结果没想到发视频之后,直播间的人一下子多起来了,就有更多的人说这个背景是假的。”为了回应质疑,刘元杰在直播时就下意识地把手边的东西往河里一丢,想尽办法与背景环境产生互动。

他开始不停换场景,丢石头、丢塑料桶、丢鞋子。而这样搞笑的回应视频也像投入平静湖面的一颗小石子,在网络上泛起阵阵涟漪。7月17日,刘元杰拍摄了一段视频,他一脸无奈地将空桶扔到身后的河水里,然后向镜头询问:“这背景假吗?”随后他又无奈地去追赶被河水冲走的空桶。这段“打假视频”并没有起到预想中的效果,反而成为无数网友迸发剪辑创意的素材。在网友们的抠图技术下,刘元杰现身足球赛场,又参与各种影视剧的经典桥段。以这种方式走红,现在回想起来刘元杰依旧觉得“很奇妙,又很幸运”。

随着这些二次创作的视频广泛传播,7月29日,“你这背景太假了”冲上微博热搜,刘元杰的账号“疆域阿力木”彻底火出了疆域,他也一夜之间涨粉40多万。在之后的直播中,刘元杰还往水里扔过石头、拖鞋等,来证明自己的背景真实,但网友并不“买账”,反倒是丰富了网友二次创作的素材。他的视频下也总会有网友调侃:“你这怎么自带羽化效果。”“不愧是特效师。”“现在你走到哪都觉得自己背后是假的了。”甚至连上海海洋大学、中视央广传媒等官方账号也加入其中。越来越多的网友在开玩笑的同时也注意到新疆有个尉犁县,那里山清水秀,盛产蜂蜜。巴音郭楞蒙古自治州文旅局副局长也点赞了刘元杰的视频,称他将新疆的景色推向了全国。

创业屡败 去新疆散心被治愈了

“主要还是我这个人和背景不搭,环境很漂亮,但是我太粗犷了。”刘元杰觉得,大家怀疑背景的真实性还有一个原因,就是自己的外表与环境不匹配。由于他长期在户外工作,皮肤被晒得非常黑,下巴上还留有一撮山羊胡,一副不修边幅的模样,而背后的风景则是蓝天碧水,一片纯净至极的画面,显得人与背景格格不入。

刘元杰祖籍贵州,出生于江苏,父母都在江苏打工。小时候家里条件不好,一家四口人挤在一间10平方米的小屋里。“我看着家里情况困难,就想早点开始打工。”初中辍学之后,刘元杰就作为年轻劳动力,流入了就业市场。

工地、商场、工厂流水线……那段时间,他什么活儿都干,但很快身体就发出了警告。在一家电子厂的流水线上,刘元杰因为长时间站立引发了髌骨脱落。彼时做手术治疗需要2万元,他放

“这背景假吗?”只因这一句话,小伙刘元杰在各平台的粉丝总数很快涨到了500多万。

最近一段时间,刘元杰在直播时因为被网友吐槽背景太假上了热搜,他也因此被称为“背景太假哥”。为了回应直播间网友们的质疑,证明自己身后美如画的自然景色没有作假,刘元杰发布了视频。视频中,他桶丢了,鞋子也丢了,还找来了马,找来了友情客串的小伙伴,解释这个背景就是真的。没想到这个视频冲上微博热搜,网友的“误会”竟让刘元杰快速走红,他把新疆巴音郭楞蒙古自治州的蜂蜜推广到全国,而且卖断了货。



刘元杰发布了一段扔鞋子的视频回应“背景太假”。



刘元杰团队直播带货销售蜂蜜的视频。

弃了,把这笔钱省下来去学习了软件开发,成了一名程序员。“我觉得自己学习能力还挺强的,之前辍学也不是因为成绩,相反我成绩还挺好的。”

19岁,他开始在一家公司尝试运营、策划、市场营销等工作。20岁出头,他开始自主创业,最初涉猎颇多,但也屡次失败。2020年,刚经历创业失败的刘元杰正处在低谷期,朋友邀请他去新疆散散心。“那时我在城市里待久了,工作和生活上的迷茫让我内心十分焦虑。正好朋友说他们在新疆种香梨,喊我去看看,我就去了。”

来到新疆后,刘元杰爱上了这里的秀美风景和风土人情,“我感觉自己很适应这里的生活,就留在了新疆”。选择留下后,刘元杰开始和朋友一起创业销售香梨。当时他注意到,当地的香梨品质好但销路不佳,大量香梨滞销,堆放在冷库,他便想尝试通过直播带货的方式打开市场,帮助这些优质农产品走出新疆。“疆域阿力木”的账号也是源于一位叫阿力木的新疆小伙,最初正是他出镜带货香梨。在抖音直播的最初十天里,没有一单交易。一周后,刘元杰拍摄的有关新疆风土人情的视频却突然火了,接下来的一周里,冷库里的近30吨香梨很快售罄。

看着成群的牛羊、点点毡房、高处的雪峰、手边的草甸、远处的云杉林、身边的少数民族朋友,以及凭借自己能力打开销路的新疆香梨,刘元杰觉得自己被治愈了。

顶“蜂”作案 蜇肿脸也要卖蜂蜜

香梨卖完后刘元杰回到江苏处理自己的事情,2021年夏天,他再次启程前往新疆。这一次,他是带着目标和信心去的。“我当时处于创业失败期,终于找到了一个自己喜欢的事情,我也有信心把这个事做好。”刘元杰说,家人也支持他远赴新疆的决定。刘元杰再次抵达新疆时,香梨还未成熟,但他却意外发现了当地的蜂蜜非常棒,就此走上了带货蜂蜜的路。

当时,他到一个相熟的维吾尔族小伙伴家的蜂厂参观,那是他第一次目睹蜂蜜的酿造过程。“感觉那时候我还很稚嫩。”刘元杰记得,那天自己全副武装穿戴好防护用具,在蜜蜂的包围下,第一次尝到了原切蜜,“像口香糖一样,一口咬下去有点黏,但特别甜,又不是白糖的那种口感,甜而不腻。”

高质量的蜂蜜,让他产生了兴趣,他开始走进蜂农的日常。刘元杰发现,蜂农们面对蜜蜂的包围显得特别淡定,大多数也只是保护一下头面部,至于其他部位被蜜蜂蜇是常事儿。而与烈日下辛苦养蜂形成鲜明对比的是,蜂蜜并不好卖。除了受到销售渠道、运费的限制之外,还有人们对产品质量的担忧,这使得大量蜂蜜滞销,蜂农的收入极不稳定。他于是想到“直播卖蜂蜜,帮帮蜂农”。

早期,直播间里一直无人问津。为了证明蜂蜜的品质,刘元杰极力还原蜂农们最真实的工作环境与状态,直播过程中,他不戴任何防护用具,在蜜蜂的包围下,镇定自如地介绍产品,展示浓稠的蜂蜜。“一天总要被蜇个七回八回的,直播三四个月被蜇两三百回。”这是刘元杰登上央视农业频道时的介绍。

“最初是阿力木出镜,他被蜇得受不了了,我只能自己上。”刘元杰说,他第一次被蜜蜂蜇,是在手关节处,又疼又痒。后来,眼睛、嘴巴、耳朵、鼻子、脖子、手脚,几乎全身上下裸露出来的皮

肤都被蜇过了。被蜇多了之后,他发现消肿越来越快,仿佛身体在逐渐习惯每日这样的刺激。如今他已经可以一边直播一边淡定地拔出蜜蜂尾刺了。

那段时间,刘元杰辗转了十几家蜂厂,跟着蜂农一起生活。因为蜂农要追逐花期,而且时常在山上,刘元杰也就随着蜂农一起上山,风餐露宿成为常态。“一般走到哪儿睡在哪,沙漠都睡过。”刘元杰说,被蜜蜂蜇伤毕竟是一件危险的事情,后来他担心有人会模仿,直播背景便以当地的风景为主。

因为刘元杰直播卖力肯吃苦,又形成了自己独特的直播风格,一年后,直播间每天人数能有1万多人,网友们笑称他是“顶‘蜂’作案”的主播。因为有了刘元杰的直播带货,尉犁县的蜂蜜实打实地销售了出去,他也因此被蜂农们投票选举成为尉犁县蜂业协会最年轻的会长。“这个过程就像开挂了一样,主要还是因为帮大家把蜂蜜卖出去了,有了一些成绩。”刘元杰介绍,在“背景太假了”走红后,当地的蜂蜜已经卖断货,蜂农叔叔阿姨们都在微信群中为他点赞,令他十分开心。

成为网红 文旅部门想请他直播

草原、戈壁滩、沙漠、胡杨林……在这两年里,他走遍了大半个南疆。他喜欢罗布人村寨里一眼望不到头的塔克拉玛干沙漠,也喜欢巩乃斯的绿草如茵,流水潺潺。这种景致上的极大反差,让他感受到了新疆无限的包容度,仿佛能托住未来一切的可能性。

面对突如其来的爆红和蜂蜜销量的陡增,他依旧显得比较淡定。“我从始至终都是一个带货主播,把蜂农的蜂蜜卖出去,让这里的蜂蜜走出去是我一直坚持的事情。”刘元杰说,走红的流量就像是一阵风,借着这阵风可以让他事业更加顺畅轻松,但风吹拂过后他还是要继续走下去。“我就希望大家暂时忘掉我,我好继续安心带货。”

“新疆是我的第二个故乡,我希望凭我的能力,带动当地农业发展。”刘元杰说,将当地的产品推出去是他今后一直要做的事情,而今后的直播中出现有趣的画面,他还会继续做成视频分享,但不会刻意造梗。至于网友对他外貌的调侃,他并不是很在意,“我对自己的形象还是有自知之明的。”如今,刘元杰的直播间观看人数突破千万,账号粉丝数突破200万,但他坦言:“我还没成功,我的梦想是人们提到蜂蜜就能想到新疆,想到我创立的‘技能包’品牌。希望未来能够继续扩大影响,让更多人知道新疆的蜂蜜与风景。”

有没有考虑过遇到类似《谭谈交通》这样的版权问题?对待网友的二次创作,刘元杰显得很佛系,他还发了视频告诉网友:“随便剪,可以把我剪到那朵云上面,那座山上。”刘元杰说,走红后也曾有人联系他沟通版权维权问题,但被他拒绝了。

巴州文旅局副局长何淼也在自己的社交账号上为刘元杰点赞。“他网感很好,全身充满了互联网基因。在尉犁县直播带货的时候,虽然只有几万粉丝,但直播间就能达到上万人,吸粉能力很强。所以,他成为网红,我一点都不意外。”何淼说,目前文旅部门也准备与刘元杰互动,邀请他到各景区直播,传播巴州旅游资源,同时把新疆农产品推出去。

素材来源:央视、新疆日报、北京日报等