

# “百名最美运城人”电商带货达人评选结果揭晓

为深入学习贯彻习近平总书记考察运城重要指示精神 and 党的二十大精神,进一步培育和践行社会主义核心价值观,充分发挥各类先进典型在开创运城高质量发展和现代化建设新局面中的重要作用,市委宣传部、市文明办在全市开展2023年度“百名最美运城人”选树宣传活动。活动开展以来,得到了广大群众的热情关注与踊跃参与,在全市上下营造了“人人关注最美人人争做最美”的浓厚社会氛围。

目前,经过逐级推荐、网络投票、综合评审,现将入选2023年度“百名最美运城人”电商带货达人10名先进典型的优秀事迹予以公布。

## 张成蕴

出生于1987年的张成蕴,现在是绛县大交镇副镇长。张成蕴在绛县县委宣传部网信办工作期间,成为互联网和新媒体领域的行家里手;担任南樊镇王良坡村第一书记期间,他利用“文化+互联网+农业”,将该村打造成小网红村,被当地群众称为“网红村支书”“党红基层干部”;担任大交镇退役军人服务站站长时,创立“退役军人服务工作+互联网+新媒体+电商”服务站,开创了新颖独特接地气的乡镇退役军人服务站工作模式。

几年来,张成蕴在完成好本职工作的同时,在镇党委、镇政府支持下,利用微信公众号、抖音、快手、视频号、哔哩哔哩等新媒体平台,组成宣传矩阵,书写“三农”故事,拍摄基层干部系列视频,用新形象、新载体,为乡镇重点工作和乡村振兴做政策解读和正面宣传。截至目前,他的抖音、快手、微信视频号的播放量达到5000万余次。他通过讲述绛县品牌故事、绛县基层干部故事,为推介绛县优质农产品、做好文旅宣传、展示基层党员干部工作风貌,发挥了重要作用。

2022年5月,绛县县委、县政府举办为期一个月的“樱你而美,桃醉其中——绛县首届网络樱桃文化宣传节”活动时,张成蕴作为主播,带领绛县由基层干部组成的助农团队和全县十几名网红连续直播了38场,累计吸引890万人次观看,直播间直接销售樱桃120余万元,后台咨询的客商有230余人,线上线下樱桃采购量突破1000万元,对“绛县大樱桃”品牌宣传和价格稳定起到了重要作用。甚至到樱桃销售后期,价格不降反涨,使绛县全县樱桃产业实现减产不减收,总收入3.8亿元。

目前,张成蕴的公益助农账号作品参演推介的市、县、乡、村各级干部有400余人;累计培训各类电商学员1100余人;同时,孵化和指导运城及太原、临汾、长治等市20多个县40余个乡镇的基层干部利用新媒体助农宣传。张成蕴的事迹,被新华社、半月谈、央广网、人民网、山西日报等媒体突出报道。他也先后被授予“绛县劳动模范”“绛县农村致富带头人”等荣誉称号。2022年6月,他获得“山西省星火大赛”乡村振兴组三等奖。

## 李维良

李维良,男,1993年7月出生,永济市赵伊村人,2022年10月参加工作,现为永济市栲栳镇任村到村任职大学生。

学电商用电商,激活乡村振兴新动能。2023年4月,永济市乡村e镇电子商务服务中心开始全面运营,借此机会,他积极参加栲栳镇组织的电商培训,并积极为村民的农产品销售提供服务。栲栳镇任村蔬菜基地生产的大棚南瓜瓜好、口感甜,往年只在线下销售。参加培训后的李维良利用自己所学电商知识走进瓜棚拍摄宣传短视频,线上线下齐发力,帮助农户增收万余元。这次成功尝试,激发了他对电商助农的兴趣,他决心更深入地学好用好电商知识,帮助更多农民销售农特产品。

强担当善作为,潮涌风劲正扬帆。为实现目标,李维良自费购买传播学类书籍,从最基础的理论学起,主动向领导申请加入了栲栳镇电商工作小组,并迅速投入相关工作。他积极参与创建栲栳镇村官在线直播团队,策划并筹备了多场专题直播活动,大力宣传推广永济名优土特产品。截至目前,栲栳镇村官在线直播团队共销售货物6万余单,实现了经济效益和社会效益的双丰收。

走出去引进来,开辟校地合作新路径。李维良知道,要想引领农村电商产业发展,需要更多年轻人参与。他先后4次赴运城学院交流学习,推动栲栳镇政府和运城学院建立了长效合作机制。在他的协调下,运城学院电子商务专业的25名学生在栲栳镇乡村e镇成功进行了电商直播创业。

在李维良等人的带动下,栲栳镇电商事业呈现欣欣向荣的景象,在引领农村电商产业发展、促进农产品销售和农民增收等方面发挥越来越重要的作用。

## 周晓瑛

立足数字农业大背景,万荣县汉薛镇积极探索数字乡



张成蕴



李维良



周晓瑛



谢琴



张亚民



侯晓萌



孙国辉



姚乔升



冯永杰



孟津津

村建设,着力打造数字桃乡,涌现了以“桃花仙子”周晓瑛为带头人的一批电商达人,更培养出了一支公益助农团队,挖掘出了一批万荣特色农副产品、推介了一系列万荣美景和文化。

视频宣传,推介万荣。2022年9月,担任汉薛镇副镇长的周晓瑛作为助农带货的带头人,开设了“桃花仙子周晓瑛”抖音号和视频号,开始宣传推介万荣优质农产品和文旅旅游,她先后拍摄视频50余条,累计播放60余万次,吸引粉丝1万人次以上。

直播带货,助农增收。2022年9月至今,“桃花仙子周晓瑛”抖音号和视频号开播后,周晓瑛共直播带货83场,累计销售额达65.38万元。2023年1月16日,在山西省乡村e镇网红直播大赛上,周晓瑛在“汉薛公益助农”抖音直播账号上直播两个小时,最终以55502元的销售业绩荣获一等奖。

壮大团队,扩大影响。汉薛镇集合镇村干部、驻村帮扶工作队、大学生村官3类人员力量,以周晓瑛为带头人,组建了一支65人的公益助农团队,壮大了汉薛镇的直播带货队伍,加大助农销售力度。目前,在周晓瑛和公益助农团队的共同努力下,新开发苹果脆、香菇干、万荣花生、万荣酸辣粉等爆款网货30余种,网上销量火爆。

周晓瑛表示,她将继续带领汉薛镇公益助农团队深耕直播、创新模式,努力在助农销售工作中取得更好的成绩。

## 谢琴

谢琴,女,1981年7月出生,党员,汉族,临猗县北辛乡人,大专学历,学前教育专业毕业,2020年返乡做电商开始创业,目前是绿丰源商贸有限公司的行政主管及带货主播。

开启电商创业之路。2013年7月,喜欢挑战新生事物的谢琴应聘到北京一家服装公司做电商客服,2018年开始负责服装公司的直播团队,经她培训的服装主播和客服人员有30余人。在同年“双十一”当天,她组织的直播团队为服装公司带来百万的日销售额。

源头好货获顾客青睐。谢琴回到家乡临猗后,开启水果电商创业之路。她积极和农户对接,从果园考察到摘果选果、打包发货,每个环节她都认真地摸索和学习。2022年,她的店铺销售额达50余万元,为多家种植苹果的农户解决了水果销路难的问题。

直播带货宣传家乡获赞。临猗县一些新成立的电商公司经常邀请谢琴为他们的直播进行直播带货培训。临猗县及周边的一些水果种植专业合作社、家庭农场,也不时邀请她帮忙直播。每到此时,谢琴绝不推脱,都想想方设法,竭尽所能,帮助这些企业和个人。

2022年5月27日,谢琴应邀参加“北辛乡首届甜瓜果云上采摘节直播带货”开幕式,在直播间,谢琴宣传介绍瓜果1小时,观看人次超过1.2万。2022年9月19日,她应邀在中国农民丰收节暨临猗第四届鲜枣文化节上直播带货,为家乡的各种农产品代言,重点推介阳丰脆甜柿和庙上冬枣,两小时成交230单,为家乡农产品起到很好的宣传作用,扩大了临猗特产的影响力。

2022年11月,谢琴参加临猗县首届综合性职业技能大赛,获得电商直播大赛一等奖。2023年1月上旬,在太原古县城乡乡村e镇网红直播大赛中,她又以37万元的销售业绩,获得大赛全省直播带货一等奖。

谢琴说:“2024年即将到来,我要不断提升自己的直播带货能力,让家乡的农副产品插上云翅膀,飞向全国各地。”

## 张亚民

张亚民,男,1973年出生,从事果园管理至今已有20余年,现任山西亚泰生物科技有限公司技术讲师,负责果树种植、管理、销售等工作。他乐于助人,热心公益,自2010年9月开始从事惠农助农技术推广后,他经常深入村庄农户、田间地头,竭尽所能为广大果农传授新知识、新技术,是远近闻名的热心技术人员。

勇于探索,勤于钻研。张亚民敢想、敢试、敢闯、敢干。1996年,绛县率先引进樱桃树新品种“美早”,他带领果农大面积种植,创新应用温室大棚栽培技术,凭着吃苦耐劳的精神和精细的果园管理技术,第四年亩产就超过了1000公斤,让第一批种植“美早”的果农走上致富路,前来参观学习的人络绎不绝。

坚持梦想,实现价值。张亚民出生在农村,深知农民靠天吃饭的不易,经常是收获前的一场大雨,就让即将成熟的果子裂口,烂在地里。为学习先进的栽培管理技术,他数次前往山东、陕西,向农科部门的专家学习。他还以樱桃栽培和育种为课题,将田间地头当作试验的主战场,运城13个县(市、区)都留下他为果农把脉开方、传授知识的身影。5

年间,他数次前往山东、云南、辽宁、江苏等地,进行产业调研与技术帮扶,用实际行动证明了科技强大产业绝不是一句空话。

与时俱进,紧跟时代脚步。2022年,张亚民的公司创立抖音短视频号,不到一年时间吸粉近5万。张亚民每天都认真回复网友的问题,发图片、发视频,解决网友困惑,不仅提高了公司的知名度,他个人的能力和水平也得到了提升。在他看来,活到老,学到老,只有不断学习,才能在思想和知识上与时俱进。

张亚民除了过硬的管理技术,还具备超强的团队精神,乐于培育新人,无私传授知识。工作中,他吃苦耐劳,兢兢业业;生活中,他乐于助人,无私奉献。他热爱家乡,热爱农业,为家乡的助农兴农事业贡献了自身力量。

## 侯晓萌

侯晓萌,男,30岁,2016年开始从事花椒销售工作,2022年接触抖音直播带货。他通过探索线上销售渠道,扩大销售范围,提高了芮城花椒的知名度。

敢闯敢拼,开启创业之路。侯晓萌16岁辍学后在饭店后厨打工9年。在此过程中,他发现市场对花椒需求量很大,且自己家乡的主要经济作物就是花椒,于是毅然辞职,于2016年回到家乡芮城开始从事花椒推广及销售工作。

不惧挫折,坎坷中觅商机。花椒是芮城农特产品之一,从事花椒种植、销售的人员众多,可以说行业竞争激烈。侯晓萌有想法、敢拼搏、不惧挫折,不断寻觅商机。2021年正值短视频开始兴起,直播带货爆发,侯晓萌当即决定尝试抖音直播带货。凭借充满山村风情的抖音视频,侯晓萌直播带货初试成功。2022年1月,他成立了山西芮城侯晓萌农副产品销售部,同时在抖音平台注册了“聚农山里货”账号,一心想做直播带货。

学用结合,变身“乡村带货达人”。从事抖音直播带货的侯晓萌,深知只有不断学习提升自己,才能分享时代红利。他主动学习观看各类电商抖音大佬们直播,请教专业老师学习电商知识,对着镜子反复练习镜头感。学用结合后,他的直播效果显著提升,销售转化率更高。

与此同时,农民出身的侯晓萌体谅农民种植农产品的不易,便在向周边农户订购花椒时给出了比市场价更高的价格。现在,侯晓萌每月线上下单量达到4万单,年销售花

椒5万公斤以上,同时帮扶就业人员十多人,创造了较好的社会价值和经济价值。

## 孙国辉

盐湖区上郭乡路家庄村党支部书记兼村委会主任孙国辉,在平凡岗位上作出了不平凡的贡献,他利用抖音短视频和直播的方式,积极宣传家乡的农产品,拓展农产品销售渠道,为村民铺就致富新路。他因此被盐湖区区委、区政府评为“担当作为干部”和运城市“优秀村级集体经济组织带头人”。

大胆创新,网线牵起“新希望”。孙国辉自2017年起担任路家庄村党支部书记,为了对全村的水果产业结构进行科学调整,他多次到郑州果树研究所考察,引进了中油蟥7、中油蟥9、中油蟥13、中油蟥味帝等特色品种进行试种。经过几年试种,生产出来的果子色香味俱全,品质极佳。

新品种上市时,市场销路一时不好打开。为解决这一难题,孙国辉注册了“兴路农业孙书记”的抖音账号,通过短视频和直播带货的方式,为本地特色农产品出镜代言,重点宣传新品种,不到一个月时间,就把村里的特色农产品销售一空。

做大做强,平台激起“新活力”。为了发展路家庄村的电商产业,结合路家庄村及周边特色农产品资源优势,孙国辉依托党支部领办的专业合作社,通过申请资金、号召村民自筹等方式筹资400余万元,创新打造技术、人才、直播、仓储一体化直播带货电商服务中心。该中心目前共开设8个直播间,吸收在外务工人员、大学生、退伍军人等返乡创业,带动了周边200余名劳动力就业。

乘势而上,乡村迈出新步伐。一户的富裕、一个村的富裕不能代表全部村的富裕。孙国辉经乡里同意后,与全乡其他11个村的党组织联合,建立了上郭乡电商助农服务网络,开展村与村的协作。通过党员轮值、推动直播资源下沉到村、线上带货,提升水果等生态农产品的附加值。在经济压力较大的大背景下,该中心与拼多多、抖音、淘宝、微信等电商平台合作,引领果农从果园走进直播间,通过直播产业与水果产业全链条深度融合,带动销售水果15万公斤,销售额50余万元。

面对新的发展机遇和挑战,孙国辉开拓创新用心干,攻坚克难奋力干,为推进乡村振兴贡献出自己的力量。

## 姚乔升

姚乔升,男,34岁,2017年开始从事花椒及其他调味品的市场开发和销售,2021年利用抖音直播带货,拓宽花椒销售渠道,助力椒农增收,做强花椒产业。2022年,他荣获“花椒产业服务贡献奖”。

勇于突破,寻觅商机。姚乔升最初是一名餐饮行业的打工仔,但他不屈不挠、敢想敢做,从事餐饮行业的经历让他发现了花椒的商机,于2017年毅然投身于花椒等调味品的市场开发和销售。创业初期,姚乔升从产品挑选、市场发货到售后服务,他都是亲力亲为,创业之路还算平稳。但2020年年初,疫情给花椒行业带来沉重一击,为了打开销路,他决定开发线上渠道,利用抖音直播带货。

百折不挠,敢于创新。创业初期,新人主播没有流量,没有粉丝,地理位置偏远、邮费偏高等一系列问题摆在眼前,一个月都销售不了几单。姚乔升借鉴行业大佬直播带货的经验,在直播中创新,拿新鲜花椒现场炒制,让客户看到花椒从湿到干的全过程,给客户一种全新的观看体验,终于在2022年1月爆了第一个500单。之后,他抓住机会奋勇直上,粉丝和流量不断上涨。在2022芮城花椒节上,姚乔升荣获“花椒产业服务贡献奖”。

助力乡民,带动经济。搭乘“直播快车”,姚乔升为乡里的花椒产业带来了效益。截至目前,姚乔升在抖音平台上注册的账号“巨鲜农场”粉丝数量达到26.6万,销售农产品20万单以上,为当地销售花椒5万公斤。同时,他把自己拍视频、做直播的经验介绍给更多的朋友,带动村里年轻人加入直播带货的队伍中,让他们也通过网络直播推销自己的产品,创造更多的社会价值。

## 冯永杰

冯永杰,男,1975年12月生,永济市人,现为永济市老冯家食品有限公司法人,山西有名的网红直播达人。

早年间,冯永杰在重庆开饭馆,干了10年后,受重庆火锅底料的启发,2007年他回到家乡永济创业,专做调味品。2012年,他成立“老冯家”品牌。十几年来,他带领企业以“食品人品、匠心匠造、铸精铸魂”为企业文化,利用“互联网+”的优势,打造“面食山西、魂在老冯家”的品牌效应。

加强学习,紧跟时代潮流。冯永杰善于学习,主动接受新事物,在“互联网+”经济迅速崛起的当下,紧紧抓住时代发展的红利,利用互联网发展的优势和特色进行直播宣传、直播带货。利用请进来,走出去的方式,积极学习互联网专业知识,迅速从一个门外汉成长为直播带货的行家里手。

独树一帜,打造个人IP。一千个网红有一千种风格。冯永杰知识储备丰富,在直播中有鲜明的个人风格和很强的应变能力。他对直播工作始终保持高度的热情,打造了覆盖4个平台20个直播间100多个带货达人的直播团队,“老冯家”抖音账号有5.6万粉丝,每年直播1600余场,场均累计观看人数两万余人,复购率高达200%以上,线上线下齐头并进,销售业绩节节攀升。

勇担责任,助力乡村振兴。冯永杰积极参加各级各地的直播宣传、直播带货活动,到全国各地进行直播培训,积极宣传本地特色资源、农副产品、名优工艺品及民俗风情等;带领直播团队多次到栲栳镇乡村e镇进行直播带货活动,为运城的面粉、醋、调味品、水果等农副产品进行宣传、推广、销售;积极培养直播新人,公司现在人人会拍抖音,个个能直播,形成良好的直播带货氛围,掀起直播热潮,助力乡村振兴。

老冯家食品有限公司先后获得“山西省专精特新中小企业”“山西省高新技术企业”“山西省农业产业化龙头企业”等多项荣誉,冯永杰本人也于2019年荣获“永济市劳动模范”荣誉称号。

## 孟津津

孟津津,女,汉族,垣曲县历山镇便民服务中心主任,自2023年2月起,她带领十多名大学生村官及年轻干部创办“这里叫历山”抖音平台,效果显著,多次受到市、县领导的表扬。

孟津津依托当地独特的区位和资源优势,以实施乡村振兴“万人计划”为契机,以短视频平台助农为抓手,铺设了一条从田间地头走向千家万户的农产品销售“快车道”。为历山镇打造蜂蜜生产专业镇和望仙食用菌“地三宝”种植基地注入了新活力。“我们村以前一个月卖不出几单的农产品现在一炮打响,今天开播几分钟就卖出了10单黑木耳,以后咱们的土特产再也不愁卖啦!”前几天,望仙村党支部书记、村委会主任赵言红激动地说。目前,“这里叫历山”推出短视频50余条,观看人次近200万,粉丝已超1.2万,抖音直播间获30余万人次点赞,直播带货销售50余万元。

一个视频,一场直播,打通山区土特产“出路”。下一步,孟津津将继续把短视频平台宣传推广作为助力乡村振兴的重要举措,持续扩大直播带货产品的覆盖面,把历山的土特产品变成好商品,把做好口碑变成金招牌,用心助推农产品销售,走进乡村振兴“赶考路”。