

从田间地头的农产品直播到冲向俄罗斯电商平台
能想象到的直播形式都能在这儿找到出发点

直播赛道 龙江主播玩出花活儿

□本报记者 万佳 文/摄

“双11”激战夜，黑龙江俄速通国际物流公司市场部主管迪莉娅把她精挑细选的中国畅销产品一一排好，开始了她的第98场电商直播；“健身女神月儿”用从早到晚的车轮式健身直播课回馈222万粉丝的厚爱；在黑龙江逊克县边疆俄罗斯族民族村，“彼得罗夫董德升”一边拿着手机直播，一边和村民在黑龙江边“打鱼摸虾”，如此“不着调”的直播居然也有近千名粉丝观看，还有粉丝不断下单购买小黄车里的乡土农产品……经过几年的实践摸索，凭借着黑土地的资源优势和比邻俄罗斯的地理位置优势，成长起来的黑龙江电商主播们在电商直播大潮中渐露头角。

月都瘦下来了，你们只要坚持下来也会像她们一样。”在哈尔滨的一个健身直播间里，“健身女神月儿”6年来每天坚持直播健身运动，并率先在直播中带粉丝一起训练。如今，月儿的粉丝已经达到222万，更是抖音上的优质电商达人。

“我是国内最早一批做健身直播课的老师，见证了电商直播带货兴起的整个过程。”月儿之前并不是专业的健身教练，走上健身之路是由于自身体弱多病，想通过健身的方式改善体质。没想到，她一下子爱上了健身，经过锻炼身体素质提高了，同时也摸索到了健身的一些心得想分享给别人。

“那时候，我在火山小视频上直播健身课。”月儿说，因为当时整个平台都没有做健身的，她就被平台推荐为官方主播，还被平台选为热门推荐，粉丝很快就上涨到40多万。后来，火山并入抖音，月儿又跟着转移到抖音平台上。

每天8点半到23点，中间除了吃饭休息，月儿基本都在直播。“我要做的就是用镜头记录他们瘦下来的过程，我把这叫成生活化的直播间。”月儿说，坚持做健身直播6年，主要动力是给别人带来积极的改变。

在哈尔滨，像月儿这样专注某一种领域的账号很多，专门做各种欧式花样面包的“美食折叠world”，每一个短视频制作都很用心，看后让人赏心悦目；只卖东北粘玉米相关农产品的“大碗严选”，短视频发布的内容都是普及各种玉米新品种和吃法……他们在一个垂直直播赛道把内容做深做透，有的粉丝虽然不多，但变现能力胜过许多大号。

走到最前端 生产加工的产地直播受宠

“双11”当天，逊克县董德升来到县城参加培训学习。趁着午休的两小时，董德升跑到县里自己的直播间“彼得洛夫董德升”上直播。这个从小到大一直生活在黑龙江边境的农民，长着标准的俄罗斯大叔脸。正因为这种极大的反差，让他在2019年正月十五在抖音上发布了第一个视频后迅速蹿红，如今粉丝超过240万，成为名副其实的农民大网红。

“你看外边，我们这嘎儿下雪了。”看见窗外正在飘着雪花，董德升告诉粉丝。这时，粉丝在屏幕上纷纷打出看雪的字幕。于是，董德升拿起手机，走到户外直播下雪。从雪聊到家乡变化，再聊到自己的生活和爱好。

董德升身上有八分之七的俄罗斯族血统和八分之一的汉族血统。他的五官很立体，有着高高的鼻子、蓝色的眼睛，一眼看

上去就是俄罗斯大叔，网上的粉丝亲切地称他为“彼得大叔”。在直播中，面对粉丝的各种问题，董德升都耐心地解答。“我在直播的时候也没有什么顺序，粉丝问到哪儿，我就介绍到哪儿。”董德升说，他玩抖音是从2019年开始的，当时就是好玩，没想到很多人关注，后来许多人找到他拍了纪录片等好多片子，到2021年之后粉丝超过100万了。“2022年，粉丝超过了200万。领导说你宣传宣传家乡农产品，我一想也是，就开始卖家乡的蘑菇、木耳、蜂蜜等农产品。”

在董德升1700多条短视频中，到黑龙江打鱼摸虾，上大兴安岭采山货，下地掰苞米，老妈亲手做俄罗斯酸黄瓜，在山上遇到黑瞎子和野猪……董德升把黑龙江边境农民的日常生活真实地展现出来。“我们这两面环山，蘑菇木耳蕨菜蜂蜜特别好，每年8月下旬到9月上旬，是大兴安岭出蘑菇的时候，我和媳妇上山采山货，一天能卖1000元。”董德升说，“我们村是少数民族边疆村，政府扶持发展，给我们花七八十万买了一台凯斯4077，大家谁都能用，可方便了。”董德升说。

媳妇是客服，姑娘是技术，董德升的直播总是充满欢声笑语。“现在，全国人民都认识我，喜欢我，我特别开心。”采访结束，董德升向记者告别时用了他的经典台词，“挺好挺好挺好，再见再见再见”。

田间地头农产品直播，既呈现了农产品最初的样子，又还原了遥远而陌生的农村生活。这种直播形式在近几年呈直线增长趋势，尤其是在土地广袤的黑土地上：比如，东方甄选董宇辉喊话的五常老邢，在渤海种石板大米的“大康宁”，纪录山区农民生活点滴，粉丝70万的“一宁百变秀农村”……

深耕分类直播赛道 本土主播加速跑

“双11”点燃了全球消费者的消费热情。和迪莉娅一样，许多“洋主播”在海外或中国直播间里，为中国网红国货代言。俄罗斯姑娘伊莲娜在哈尔滨直播间向粉丝推荐黑龙江齐齐哈尔生产的老牌冰雪装备——“黑龙冰刀”。而身在海外的中国主播们也在世界上的各个国家用直播的形式推介中国好产品。

黑龙江电商专家管宏强说，从产品最前端，到产品销售末端，直播电商的足迹遍布全球各个角落。“现在的用户不会分享你的产品，是分享积极向上健康的生活方式。针对这种需求，就要适时调整，把产品做到用户的生活当中，才能真正的抓住核心用户。”



“彼得洛夫董德升”直播介绍家乡的特产。

俄罗斯主播狂卖中国商品 进军俄罗斯电商平台

在最近一期的直播海报上，迪莉娅特意挑了一件粉红色的礼服，海报中央还有两个可爱的卡通动物：老虎和金鱼。“在中国文化中，红色象征喜庆，老虎代表力量，金鱼则表示财源广进。”迪莉娅说，虽然她的大部分粉丝都是俄罗斯人，但是，他们同样热爱有中国元素的内容。“双11”大促，许多俄罗斯粉丝喜欢的电子产品都在打折促销，有的甚至是半价，这也成了俄罗斯粉丝的购物狂欢节。

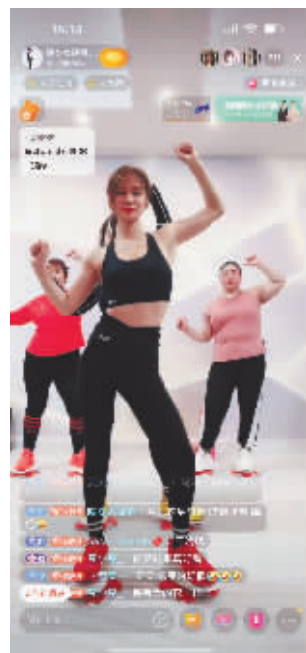
37岁的迪莉娅是领航数贸科技股份有限公司俄罗斯市场部经理。“我在公司的莫斯科办公室工作，公司里的同事既有中国人，又有俄罗斯人。我们工作起来很愉快，我在中国期间学习的中文和中国文化知识帮了我大忙。”迪莉娅说。

“我最早一次直播是在2020年。”迪莉娅说，那时候公司在阿里海外电商平台速卖通上开了一家名叫“智能生活”的网上店铺，受中国电商直播热潮影响，决定开直播试试。“记得我第一次直播的时候，观看的人不到1000人。兴奋中带着颤音儿，非常害怕粉丝提出的问题不知道怎么回答。”

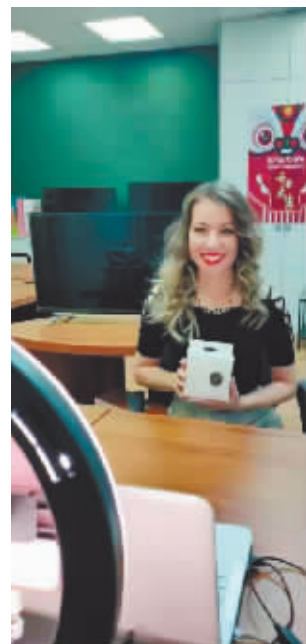
很快，直播间的粉丝上涨到2万多人。“在这份工作中，我收获了很多快乐和幸福。”迪莉娅说，越来越多的人通过直播认识了她。“现在，我已经做了近百场直播带货，去年店铺年销售额4000万美元。”迪莉娅说，今年公司又开了第二个店铺“我的家”，主要销售家居用品。此外，公司还计划把店铺开到平台ozon上，这个平台是俄罗斯目前最大最受欢迎的电商平台。

哈尔滨女版“刘畊宏” 开创粉丝直播先河

“宝贝们，直播间里领舞的这些女孩，几个月前都是一两百斤重，你看这才几个



“健身女神月儿”6年来每天坚持直播健身运动。



迪莉娅正在直播。