

新疆多地县级干部变身网络带货达人,在直播间里为当地产品推销

# “带着红枣去见你最爱的人”



4月14日,在新疆托里县多拉特乡加玛特村电子商务服务点负责人刘志江(左)与贫困户马合甫扎·阿勒木赛依提一起展示销售的产品。
 新华社记者 沙达提 摄

本报记者 吴铎思

“快点行动起来吧,带着知青红枣去见你最爱的人!”“能吹气球的面粉,劳道!”“艾德莱斯绸,你值得拥有。”……这些吆喝声来自网络直播平台,而主播们却是新疆各地的县级干部。

为全面推进复工复产,尤其是打通产品销路,今年3月以来,新疆多位县级领导变成网络“带货达人”。在直播间里,他们熟练地用“网言网语”带货,他们称粉丝为“宝宝”“老铁”,有的穿上民族特色服饰载歌载舞;有的讲起建设边疆的感人故事;还有的用改编段子、放声高歌带货……

## 不少县级干部是首次走进直播间

“朋友们不要走开,待会儿连发送大家优惠券哦。新进来的朋友麻烦双击屏幕送我‘小心心’,也要记得点击关注哦。”直播间里这个昵称“新疆何森”的男主播已近50岁,但他的语言很“潮”,时而掷地有声,时而“可爱卖萌”。何森是新疆维吾尔自治区尉犁县副县长,分管该县商务经济、电子商务、旅游、市场监督管理等工作。“疫情期间,我们县香梨营销路特别难,企业经营跟我说话回笼不了。”何森在复工复产走访时,发现生产小众

产品香梨膏的企业陷入困境,“那就做直播试试吧,可能会引起网友购买的兴趣。”

新疆的红枣全国有名,而洛浦县副县长张先平在主播中打起了“感情牌”,推荐有故事的知青红枣:上世纪60年代,一批支援边疆建设的江苏知青与当地群众开荒种地,在沙漠腹地种下了红枣……

同样用故事来吸引网友的还有新疆生产建设兵团第九师一七〇团团团长夏辉,他从“姑娘追风干肉”的名字讲起,“姑娘追”是哈萨克族青年男女的马上体育游戏,也是表白爱情的一种方式。推介结束时,夏辉说,今天销售的产品全国包邮,希望能与全国各地经销商对接,让特色产品走向全国。

在厨师的手里,奇台面粉可以吹成气球,食用油炸出黄灿灿好吃的馓子……近日,奇台县委书记马旭东走进直播间,向网友推介的是有机面粉、手工拉面和食用油。直播义卖活动开始前,马旭东从“天山麦海、空中草原江布拉克、奇台优质小麦、奇台面粉、奇台美食”等多个层面向全国网友推介了奇台县。记者了解到,近期开始网络带货的县级干部遍布天山南北,很多人是第一次走进直播间,努力抢流量、促消费。

## 县长当主播自带流量

“3个小时成交额达到11万元,我的流量

## 编者按

县长当主播,不能只看到线上的热闹,更要看到,之所以消费者买账,是因为他们在线下当好了“服务员”,切实切实解决了企业和群众在复工复产过程中遇到的困难,才能保证产品顺利出货,群众增收。

不同行业不同企业,所处的市场环境不一样,经营模式各异,在复工复产过程中遇到的困难,自然既有共性的,也有个性的。越是外部市场环境复杂,越要当好复工复产的“服务员”,特别是困难企业、困难行业的“服务员”,一企一策、一业一策、一问题一策,对症下药,精准帮扶。

直播做得好,功夫更在直播外。以开放的心态用好新的销售工具,更要以前瞻的眼光看到未来的市场,为疫情过后的市场蓝海做好准备。

显然比不过网红,但达到了预期的目标,最主要的是让网友了解这款产品。”何森告诉《工人日报》记者,他对效果感到满意。在“县长主播”中,何森的带货能力不俗,他早在2012年就注册了微博,如今已有32万名粉丝,现在“新疆何森”的微博号上,置顶的内容仍然是“香梨膏抽奖”。

“我们县地处偏远,但互联网却拉近了我们与全国网民的距离。每发一条微博,每做一场直播,就能带动几千至上万元的农产品销售。”何森告诉记者。2017年9月6日,何森拍了一个小视频发在微博上,推销县里的冬枣,没想到引来各路网友关注,还有大V、媒体平台的转发,阅读量很快就上了10万次大关,十几吨红枣很快就卖完了。

对于“县长主播”走红,网友们不仅以“买!买!买!”方式回应,还纷纷点赞留言:“有文化故事,有美景游览,有美食品茶,赞。”“今天一天啥也没干,看了一天的直播,买了一天的土特产,感觉在家旅游了一天,为脱贫贡献了一分力量。”“我本来不想买的,县长太可爱被圈粉了,买!”

“印象中,县长们西装革履、正襟危坐,感觉离我们很远,但上直播的他们特别活泼,也能对着观众喊‘宝宝们’,让我们看到了平时看不到的一面。”在网友“来自天山的雪”看来,县长们当主播是“自带流量”。夏辉近10分钟的线上直播,共销售风干肉和沙棘产品350多件,销售额超过10万元。4月12日,置身于100余亩嫩芽新抽的红枣树林中,墨玉县长马合木提·吾马尔江变身主播为墨玉特产干果代言,两个小时的直播时间,包括12万名大宗商品采购商在内共40万人在线围观抢购。

业内人士指出,县长对于本地企业和产品的站台和背书,为赢得消费者的信心注入了一剂强心剂,各地领导干部亲自带货,等于

用自身信誉为推销的当地优质产品担保,更容易获得消费者信任。

## 功夫更在直播外

“没想到全国网民如此支持我们,知青红枣瞬间成了网红产品,对我们脱贫攻坚起到了很大鼓舞,这样的‘带货达人’,值得去做。”张先平说。在何森看来,作为县领导,化身“网红主播”是掌握新技术、新业态并加以运用,并非“作秀”和“不务正业”。“我们县是典型的农业大县,但东西再好,也要学会吆喝。”

在何森的带动下,尉犁县不少村民也会通过电商平台销售特色农产品,如今该县从事电商的企业和个人达到100多家,电商渠道成为该县农产品销售和村民增收的重要途径,通过“请进来培训”和“送出去见面”的方法,该县出了不少有十几万名粉丝的网红。2019年,全县电子商务交易额突破亿元。

“我们几个做电商的大户估算过,县里每年通过何副县长在网上推介带动的农产品销量,保守估计有上千万元。”尉犁县一位电商说。直播卖得好,功夫更在直播外。尉犁县电商行业都明白规矩:必须诚信经营,保质保量,如果敢以次充好,砸尉犁县电商的牌子,就要受到严厉的查处,广大消费者也可以监督。

“只要出于公心,为老百姓做宣传推广,为老百姓推销产品,就不怕闲言碎语。农产品好卖了,农民收入就有了保障。正因为看到了效果,我才会坚持下来。”何森说,应该支持基层干部通过互联网推荐当地优质产品,他还建议,各大平台最好能分出一些固定频道,对三农产品、扶贫助销进行支持。



## 浙江奉化:工业遗存“蝶变”城市文化空间

4月23日拍摄的奉化区城市文化中心(无人机照片)。
 城市文化中心坐落于原奉化热电厂地块,总建筑面积7.5万平方米,投资额约8亿元,是奉化区有史以来建筑体量最大、投资额度最高的文化类公建项目。该中心通过保留废弃厂房,改建及新建博物馆、图书馆、书城、画廊等功能单体,让工业遗存“变身”为公共文化服务场所。

新华社记者 黄宗治 摄

## G民声

# 寓教于乐的短视频教育,需要一份厚重感

## 周倩

根据教育部1月29日发布的“停课不停学”通知,在线教育成为特殊时期备受关注的对象。往常,学生接受教育主要在线下学校里完成,线下向线上的大规模突然迁移无疑给学校、学生及家长带来不适应感。各地教育系统纷纷采取措施,推出多元化的教学解决方案,大量线上平台被开发利用成为网课平台,平台在在线教育中扮演的角色也更加被重视。

此前以“娱乐”形象示众的各大短视频和直播平台相继推出各有特色的在线教育短视频板块,“短视频+直播+教育”成了关注焦点。目前的数据显示,各大短视频和直播平台的教育类视频创作者数量快速增长,素质教育、职业教育、学科教育等内容颇受欢迎。

“短视频+教育”用娱乐化或有趣的基调包装知识,满足用户轻松学知识的场景需求。短视频让知识变得普及,让每个人同时扮演着知识生产者和传播者的身份。在这里,不讲究身份地位,只要你会讲、讲得好,受众自然会给你反馈。

对于内容生产者而言,将一技之长通过网络视频分享的方式传播给天南地北的人,获取的成就感不低于娱乐大众。有线上授课者就表示,线下讲课,每次面对的学生就几十个,但是在线上平台甚至可以同时给几十万人讲课,成就感是完全不同的。

从接受者而言,短视频平台的交互性也让参与者有了更强的体验感。因为有弹幕和评论加持,还有弹幕中“敲黑板划重点”的热心观众,学习者会找到同类的归属感、强烈的参与感,让原本枯燥、孤独的学习变得有趣、愉悦。

寓教于乐的教育模式,是教育短视频区别于其他品类和教育机构的最大亮点。然而,并不是所有知识都能找到娱乐化的切入点。一些教育内容本身很难在1分钟左右兼具娱乐性和专业性。此外,没有完善的学习系统、作业系统以及学习效果测评服务,短视频+教育的短板也尤为凸显。

如今,人们对传统教育的认知正在被颠覆。然而,如果想要让短视频+教育走得更长远,就要好好想一想,如何让教育内容在趣味性科学性之间平衡、如何引发学习者的学习兴趣、增加一份传道授业解惑的厚重感?

# 上海校园“硬核”防疫筑牢师生安全防护墙

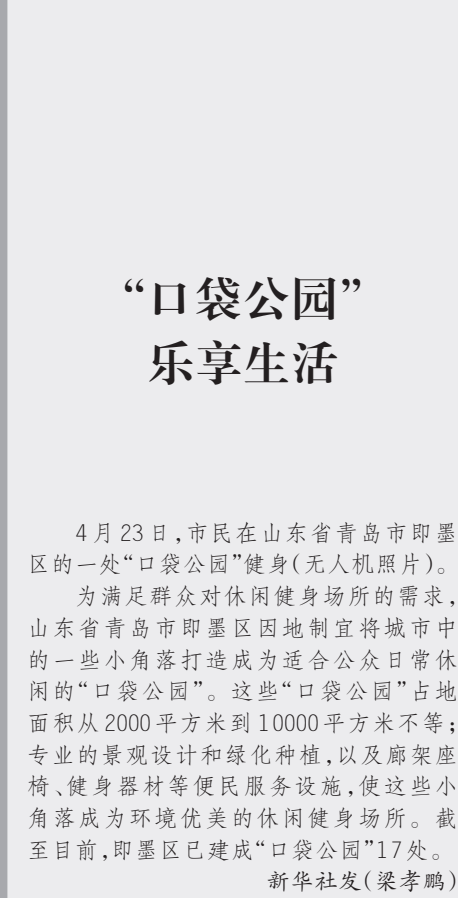
据新华社电(记者吴振东 许远东)4月27日,上海初三、高三年级将正式返校复学。记者日前走访上海多所中学看到,从储备充足防疫物资,到细化各项应急预案;从落细落实上课、吃饭等重点环节防控,到开展多轮防疫培训及演练,各校在坚持“更严标准”的同时,“一校一策”确保防疫工作有力度、高精度,为广大师生筑牢安全防护墙。

记者来到上海市曹杨第二中学时,校门口已划出多条间隔一米以上等候线,三个测温通道也已完成调试。测温显示体温正常,人员方可进入校园。

根据疫情防控需要,曹杨二中重新调整了教室布局,将高三学生集中于同一幢楼内上课。在每间教室门口的方桌上,额温枪、酒精湿巾、学生体温记录本等物品摆放整齐。学校卫生保健教师吴宇洁介绍,中午时段还会对全体学生再进行一次测温,教室、走廊、厕所等区域的消杀工作将在中午和下午放学后各进行一次。

根据上海市要求,学校必须设置留观区及临时隔离观察区,做好相关检测对接工作。在曹杨二中,记者见到了来自曹杨街道社区卫生服务中心的全科医生崔盖敏,开学后,他将每天早于学生到校,直到放学。“如果发现有学生体温超标,我们会给他戴上加强防护口罩,经过独立通道到专门的临时留观区等待,并进行第二次测温,整个过程将确保发热者不与其他师生有接触。”他说。

在上海市卢湾中学,全校教职工以最严格标准、最严谨态度对待各项开学准备工作。校长张怡表示,学生复学前一周、教职工复工前一周,学校都做一次全面排摸,覆盖旅居史、密接史、健康史、开学后每日主要交通工具等信息,力求精准掌握每位师生具体情况。目前,学校已形成疫情防控“两案、十三项制度、十二项管理细则、四个一日流程图和两个版本防控指南(学生版/教师版)”,以确保防控工作精度和力度,保障全体师生健康安全。



## “口袋公园”乐享生活

4月23日,市民在山东省青岛市即墨区的一处“口袋公园”健身(无人机照片)。
 为满足群众对休闲健身场所的需求,山东省青岛市即墨区因地制宜将城市中的一些小角落打造成为适合公众日常休闲的“口袋公园”。这些“口袋公园”占地面积从2000平方米到10000平方米不等;专业的景观设计和绿化种植,以及廊架座椅、健身器材等便民服务设施,使这些小角落成为环境优美的休闲健身场所。截至目前,即墨区已建成“口袋公园”17处。

新华社发(梁孝鹏)

本报记者 刘建林 本报通讯员 梁敬

近日,记者从太原铁路警方获悉,他们侦破了一系列以“能解决太原铁路局正式职工”为由诈骗他人钱财的案件。铁路公安机关顺藤摸瓜成功打掉1个由4人组成的诈骗团伙,并延伸打击破获案件17起,涉案金额高达293万元。

山西大同的王某到太原铁路公安局太原公安处刑警支队报案称:其被关某以能给其儿子和外甥办理中国铁路太原局集团有限公司客运段正式职工为由骗取43.5万元。后来,他发现关某并没有办理正式职工的能力,于是向关某索回钱款,被关某以各种理由推诿拖延,王某感觉受骗便报案。

接到报警后,太原公安处成立专案组开展侦查,侦查员将犯罪嫌疑人关某抓捕归案。警方通过调查了解到,关某收取受害人的钱财之后,用于偿还个人贷款。于是,警方查询到从关某账户里转出的这笔钱最终流向刘某,而几名受害人在笔录材料中,也多次提到过刘某。

# 花高价就能“办成”铁路正式职工?假的

公安机关提醒群众,找工作一定要通过正规渠道,发现被骗要及时报案

通过侦查员分析,犯罪嫌疑人刘某系关某的上线,在刘某被抓捕归案后,民警立即对其进行突审。经过太铁警方延伸侦查,发现杨某、胡某也涉及此案,民警成功将该两名犯罪嫌疑人抓捕归案。
 该诈骗团伙的4人归案后,经审讯查明,犯罪嫌疑人刘某声称自己能办理中国铁路太原局集团有限公司正式工作,并收取受害人一定的“工作办理费”后,让受害人回去等消息。而后,本案的另一个犯罪嫌疑人关某经人介绍与刘某结识,关某主动入伙并以同样手法实施诈骗。
 50岁的李师傅也是受害人,犯罪嫌疑人利用他为子女找工作的心理骗取他30万元。儿子大学还没毕业,李师傅便开始张罗为孩子铺路,他的朋友将犯罪嫌疑人关某介绍给他。
 满心期待的李师傅对关某深信不疑,东挪西借凑够30万元后把钱交给关某。半年过去了,关某迟迟没有给李师傅一个明确的回应,李师傅心急如焚,转眼儿子大学毕业有不错的就业机会,因为认为儿子能去铁路上班,便让儿子拒绝了其他单位。多次催促后,关某答应面谈,却一拖再拖,错过就业机会的儿子开始埋怨李师傅。李师傅非常糟心、有苦难言,直到李师傅接到民警电话,才得知自己受骗,不仅经济上蒙受损失,儿子的就业时机也失去了。
 因多名受害人对刘某、关某二人办理工作的真实性提出质疑,刘某、关某串通杨某和胡某,竟然还在太原市一家公司内组织了一场假面试,杨某和胡某二人还冒充太原局集

团领导和人事处工作人员,通知受害人于指定时间到太原局党校报到。其间,刘某通知受害人多次拖延报到日期,最终导致报案人“失去信任”报警。

警方在侦办过程中发现,本案受害人涉及山西省内太原、吕梁、忻州、大同等多市。犯罪嫌疑人的骗术并不高明,甚至有些拙劣,但一些受害人因想要为孩子解决工作心切不免深陷其中,屡屡被骗。在知晓自己被骗后他们还心存侥幸或者觉得丢面子,没有及时找到公安机关报案,甚至部分受害人在公安机关了解情况时,也没有向民警讲明事情原委。公安机关提醒群众,找工作一定要通过正规渠道,提高警惕,切勿抱有侥幸心理,发现被骗要及时报案。