

种了一辈子地的“高姥姥”，没想到一夜之间，被很多人熟知，成了远近闻名的网红。更令她做梦也没想到的是，以前八九个月才能卖完2500公斤苹果，如今网上一单就卖了200公斤；原来最远只能卖到太原市区，现在竟然销到了几千公里外的海南、重庆等地。两年过去了，“高姥姥”有时还会恍惚：“这网络咋就这么厉害！”



高凤仙
和儿子一起
直播带货。

小山村“冒”出大网红

高凤仙(左三)以直播、短视频等方式
宣传展示农村生活。 王昕 摄

“高姥姥”把阳曲土特产卖全国

■ “高姥姥”一夜爆红

“高姥姥”本名高凤仙，67岁的她在阳曲县黄寨镇北留岗村经营一家小卖部，至今已近40年。而她真正的主业，是耕种家里的30亩地。

“俺一辈子面朝黄土背朝天，从未想过要有什么改变，更不知道该如何改变？最多是换个农具，节省体力。”“高姥姥”回忆着人生前几十年的光景，概莫如此。

然而，最近兴起的直播、短视频等新技术，完全颠覆了“高姥姥”的认知，也彻底改变了北留岗村几十年来的传统农产品销售方式，通过网络直播，村里的农产品销往几千公里外的海南、重庆等地，卖到全国。

这一切还要从“高姥姥”的儿子赵艺凡说起。作为一位文艺工作者，玩各种自媒体不在话下。

2022年，在儿子帮助下，高凤仙开通了短视频平台账号，取名“高姥姥”。赵艺凡回忆，开通短视频账号是因为他发现母亲发愁当年家里的杏儿无销路，只能眼巴巴地看着杏儿熟透后落地腐烂。他想到通过短视频，通过网络，帮助母亲打开农产品销路。

于是，儿子让她做饭时拍视频，地里干活时拍视频。刚开始“高姥姥”不理解，想着柴米油盐过日子有啥可拍的，但事实是真有人看，还有人点赞、留言。

好奇心驱使，“高姥姥”一天到晚盯着手机，这个留言是隔壁村的，新增的两个“粉丝”一个是村里的一个县

里的。慢慢地，“粉丝”越来越多，有四川的、广西的、海南的，甚至还有国外的，至今人数近万。

更没想到的是，账号开通两个月后的一天，一名粉丝知道“高姥姥”家产苹果，竟从郑州开车来到“高姥姥”家，从地里摘了5袋苹果，放下钱又开车回去了。这件事让“高姥姥”感受到了互联网的力量，通过互联网，不论多远，不管是谁，都能建立联系。

2023年，通过短视频和直播，家里种的苹果、小米都卖光了。在“高姥姥”看来，这是不可想象的。过去，风吹日晒跑一天，不一定能卖出多少；现在，一部手机，足不出户，地里种的小米、苹果就卖到了全国各地。

采访“高姥姥”时，距离地里的杏儿成熟还有十来天，村里多数农户计划着杏儿的销售事宜，是去黄寨，还是再远些到太原？反观“高姥姥”，心里很平静，悠闲地拿着手机“玩”。其实，“高姥姥”心里早有了谱，参照去年的情况，结合今年的网销数据，自家的杏儿尚未成熟，但已各有主人。时间一到，装箱发货，剩下的就是算收益，事情就是这么简单。赵艺凡也感慨地说，当时是为妈妈分忧开通了短视频账号，能有今天的光景，他很欣慰，也很自豪。

■ 众亲友纷纷触“网”

自家的农产品销售无忧，2023年下半年，热心的“高姥姥”开始帮助村里的亲友销售。有的人质疑，有的人观望，有的人毫不犹豫，58岁的杜水

英就坚定地相信“高姥姥”。

家人多外出务工，杜水英独自经营着家里的30亩地，部分为果园，以苹果居多。2022年和2023年，杜水英家的苹果产量都在2500公斤以上，丰收并没有致富。杜水英清楚地记得，2022年，为销售家里的苹果，她与同村人结伴去黄寨，托关系，找熟人，请人家买苹果，销量上不去，不会开车的杜水英，还借助村里会开车人的车，去太原卖苹果。“凌晨4时就出发，晚上10时回来，一天也卖不了多少。2500公斤苹果，一直卖到2023年开春，比种还累，还费心。”至于上门收苹果者，村民们更是难得得到更多实惠。

2023年下半年，杜水英借助“高姥姥”的平台，当年家里的苹果就销售一空。“真没想到，我家的苹果能卖到海南岛。起初人家要5斤，吃着好，回头就是16袋，400斤一下子就出去了！”2023年冬卖苹果的记忆，留给杜水英全是美好的回忆。

除杜水英外，村里的刘俏娥、韩翠林两人，也通过“高姥姥”接触到网络，并感受到了网络的巨大能量。她们直言，只要东西好，只要价格实，家里的东西很快就卖没了。

■ “姥姥们”登上大舞台

互联网打开了“姥姥们”的新世界。最小的杜水英58岁，最大的刘俏娥已经71岁，一辈子在黄土地里耕作的她们，如今找到了更大的舞台，并希望在这个舞台上展示更多风采，得到更多实惠。

白天，她们在各自的地里忙农活；晚上，“姥姥们”会捧着手机研究，今天涨粉如何，视频点赞如何，并琢磨如何回复粉丝留言……从地里收割、采摘，到录制发布短视频，再到包装发快递，整个流程，“姥姥们”分工明确，集体搞定。甚至，在赵艺凡的指导下，“高姥姥”还带着另外3名同伴，搞起了有声有色的直播。如今，走进她们的直播间(一间屋子改造而来)，直播台前支着三脚架，对面墙上贴着提示语，直播台上摆放着各种样品，都是各种小杂粮。“高姥姥”解释，水果走得快，已经没了，杂粮还有些，时不时搞搞直播，但不能太频繁，东西不多，下一步是等杏儿熟。

善于学习的“高姥姥”，还请人设计了产品外包装；根据订单数据，分析设计产品规格；依照用户反馈调整种植品种、种植规模……直播间的电脑里，密密麻麻地记录着发货单，从黑龙江、天津、北京、陕西、甘肃，再到上海、广东、福建、海南，遍布全国30多个城市。“高姥姥”感慨地说，她们赶上了日新月异的新时代，互联网让她们这些老农户有了大舞台。

至于下一步的打算，“高姥姥”认为，可以进一步扩大网络影响力和销售力，依托现有的基础，更多地把乡亲们聚拢在一起，做更多更好的事情，改变大家的生产方式，改善大家的生活水平。

“高姥姥”还在不断地尝试和努力。

记者 申波 赵媛



扫码
看视频