

## 周鸿： 一个把手机当锄头的新农人

□本报记者 雷大勇 朱丹红

周鸿很忙，既要照着她的120亩流转地，还得每周固定时间搞两场直播带货，还要不时外出开会、讲课、接受媒体采访。

周鸿很红，她不但自己在家搞直播销售农产品，还常常被外地请去搞网络扶贫、直播带货，可以说全国粉丝无数，红遍大江南北。

现年52岁的周鸿是江津最早的农村电商带头人之一，村民和网友都亲切地叫她“鸿姐”。

### 1 “水果皇后”请来“鸿姐”直播带货

“直播间的朋友们，你们看嘛，这杨梅一颗颗好大好圆哦，它获得过重庆市优质农产品称号，有无公害、绿色农产品认证，不用盐水泡，树上摘下来就能直接吃，味道安逸得很。”6月3日下午，烈日当头，江津区龙华镇双溪村帝朗农业的杨梅园里热得似蒸笼，周鸿正在直播带货杨梅。

周鸿举着装有手机的支架，在杨梅园里山上、树下、包装车间不停地转悠。她一会儿将手机镜头对准树上鲜嫩欲滴的杨梅，一会儿扫向大片的果园，一会儿又将镜头对准自己，用夹杂着重庆话的普通话不断为直播间里的观众介绍情况。当然，她还时不时地吃颗杨梅，以丰富的表情感染观众。

当日，周鸿是应有着江津“水果皇后”之称的吴培先之邀，到帝朗农业做直播带货。

吴培先经营杨梅近20年，她种了100亩号称“杨梅王”的东魁杨梅。往年不愁销售，每到杨梅成熟时，游客络绎不绝来果园采摘。今年因受疫情影响，来果园的游客少了很多。杨梅的采摘期只有十几天，看着满树成熟的杨梅，吴培先犯了愁。“这么多杨梅要是错过了采摘期，可怎么办哦？”她想到了江津的“三农达人”周鸿，“请鸿姐来帮忙做直播，我的杨梅肯定有救。”

一场一小时的直播做下来，汗水湿透了周鸿的头发和衣服。直播中，她绘声绘色地跟粉丝们分享东魁杨梅的特点，还不时推介重庆这个山水之城、美丽之地，推介江津这个长寿之乡、富硒之地。周鸿与粉丝们有很好的互动。“他们老是想看我吃杨梅，这一场下来，我真是杨梅都吃饱了。”周鸿笑道。

“平时直播时能有十几万人围观，今天这个山上的网络有些卡，最初还几次被弹了出来，不然今天直播间里的人更多。”周鸿介绍，这场直播吸引了2.5万粉丝观看。

事实上，这场直播催生了吴培先的杨梅热销，之后，前来采摘杨梅的游客不断，三天时间线上线下共销售3.9万元。

### 2 8年没回家乡，回来就不走了

周鸿老家在江津区李市镇大桥村羊儿山上。她25岁时就离开了家乡，先后到大连、上海等地闯世界，开过餐馆，做过大酒店的餐饮经理。2013年，45岁的周鸿回了一趟老家，这距上次回家已有8年时间里。看着路烂地荒而显得有些凋敝的羊儿山，她心里很不是滋味：“以前大片大片的柑子园没了，如今草深及人，太可惜了。”

心痛之余，周鸿有了将这处荒芜的土地重新开发的愿望。她刚把想法抛出来，便遭到全家老少的一致反对——“好不容易走出了大山，走出了农村，你又要回来，疯了啊！”“做农业哪有赚钱嘛！”

“像我这把年纪的人，谈爱太老，谈死太早。我是个很倔的人，想做的事一定要尽力去做好。”回忆起当初，周鸿笑道。她不顾家人的反对，放弃在上海的优厚待遇，找到村里负责人，签订了在羊儿山流转120亩土地30年的协议。

说是土地，其实就是荒山。接下来的第一件事就是除草开荒。“时值六七月份，我请了十几位村民除草，光工钱就花了2万多元。工人拨开草丛，里面鸟窝、鸟蛋、蛇这些，多得。”谈起开荒的情形，周鸿眼里不只有艰辛，也有很多趣事。

羊儿山海拔600多米，山清水秀，植被茂密，山上有股泉水一年四季都不干涸，周鸿又花了上万元引来泉水。开了荒，有了水，周鸿的画眉湾生态农庄开张了。



▲为了让观众有更直观感受，周鸿干脆站到杨梅树下进行直播。

▼周鸿在录制九叶青花椒的短视频，准备发朋友圈。

本版图片除署名外均由记者解小溪摄/视觉重庆



### 3 做农业要有情怀，更要盯得到“遭头”

这大片荒了多年的土地拿来种什么呢？“说实话，开荒时我都没想好种什么作物。有一天，我站在山头突发奇想：如果等到秋天，漫山遍野都是红彤彤的高粱，那该多美啊！”次年，周鸿找到区农委部门，要了高粱种子。

“也算我运气好，种下的高粱大获丰收，当时周围都没人种高粱，我采收下的10多吨高粱很快就卖完了。自己留了2000斤烤酒。”聊起当初汽车浩浩荡荡把高粱运到中学操场去晒的盛况，周鸿至今充满自豪。

周边村民看到周鸿的高粱卖得好，第二年也跟着种高粱。满足了想看漫山遍野红高粱的愿望的周鸿，却决定就此收手。“我种那年，高粱3.8元一斤很抢手；第二年周围农民都种高粱时，2.5元一斤也卖不出去。”事实证明周鸿的精明。

“做特色农业要盯得到‘遭头’，不能盲目跟风。我就是要差异化发展。”不种高粱的周鸿，开始种萝卜、栽柑栽花椒。

看到果树下生出很多青草，周鸿就建鸡舍，并买来200只土鸡苗。她想，养鸡既除草又生蛋，可谓一举多得。

周鸿从小生在农村，对农村的一切既熟悉又充满感情。从开荒开始，爱玩手机的周鸿一直用拍视频和照片的方式记录生活。她常常拿着手机走哪儿拍哪儿，山谷里的云，田野中的菜，房前屋后的花，田间地头忙碌的农人，她都觉得充满了生机与活力。

“丝瓜散去，藤藤菜长疯了，南瓜蔓被茅草包围着，橘子树的果实又长了不少……吃了一夏天的菜园，在秋风里渐渐拉下了帷幕。光阴的列车又穿过了一个夏天，人生那么匆匆而短暂。”周鸿几乎每天都要把记录乡村生活的点点滴滴发在微信朋友圈中分享。她在外打拼多年，“朋友圈”很大，拍的那些农趣视频和图片，特别吸引城里人。

### 4 “在山货与城市之间，我做桥梁”

“它妈从小到大大躲过了狗的侵袭，送走了黄鼠狼的骚扰。六个月的生长期，每天天不黑不能回家，还要遭受大公鸡的调戏，才孕育了鸡蛋的形成。然后四处寻觅，找好产房。弯腰，蹬腿，全身一使劲儿，鸡蛋诞生了……”这是周鸿发在微信朋友圈中的一段文字，并配了一组土鸡及其蛋的图片。

2015年3月的一天，一位远在上海的朋友看到周鸿发在朋友圈中土鸡生蛋全过程的短视频，问她土鸡蛋怎么卖。通过微信沟通，周鸿以3元一个卖出了100个土鸡蛋。“周围的村民从来没有在网上卖过土鸡蛋，这也是我在网上销售的第一单。”看到商机的周鸿利用微信朋友圈做起了推广，并以“羊儿山富硒土鸡蛋”注册了商标，上海、天津、浙江、广东……来自全国各地的订单开始向周鸿飞来。

“整个过程，媒体的传播作用非常大。”周鸿说她之所以有今天这样的知名度，还真得感谢《重庆日报》。2015年，重庆日报记者来羊儿山采访，写了一篇《羊儿山上的女微商》，这是媒体对她最早的报道。报道吸引了央视的栏目编导，跟着来到羊儿山拍了一期专题片。“节目播出当晚，我一直在接电话，回复好友申请，朋友圈里的订单一个接一个。”周鸿说，当时她准备的10000个富硒土鸡蛋、100只土鸡、300多瓶富硒蜂蜜、800多斤红糖都被抢购一空。第二天，她一整天都在打包发货，累到手都抬不起来。

“没想到大家对山里的土货这么有兴趣。”周鸿感慨道：“土鸡蛋销量越来越高，很多客人还提前预定。”周鸿开起了网店，将土鸡蛋“摆”到网上卖，每月销量最少30000个，最多时一天要发货25000个。

这么大的需求，单靠自己养土鸡是远远满足不了的。周鸿开始寻思带动周边农户一起发展土鸡养殖。

周鸿与周围30多家农户签订了土鸡养殖合作协议，由她提供鸡苗，农户必须按照要求养鸡。产出土鸡蛋后由周鸿以高于市场价收购，再在网上销售。为了保证土鸡蛋的品质，周鸿会时常暗访，一旦发现某家的鸡没有散养，或喂了饲料，则打入黑名单永久拒收。就这样，靠着诚信和品质，乡亲们和她共享了“羊儿山富硒蛋”带来的丰厚利润，一起“靠蛋致富”。

谈起周鸿的帮助，村民感受颇深。“以前卖鸡蛋，赶场天自己拿去卖，一块多钱一个还不好卖。现在交给鸿姐，我省心了，价格还比自己去卖高很多，其他农产品也是这样。家里收入增加了，真是特别感谢鸿姐的帮衬。”50岁的村民丁象碧说。她有三个正在读书的孩子，全家的收入就靠地里的产出，她和丈夫很拼，种了10多亩青花椒，还养了一些鸡。如今，她的土鸡、土鸡蛋、青花椒、红苕粉等农产品都在周鸿的网络销售平台出售。身患严重腰椎间盘突出突出的建卡贫困户胡刚，同样感谢周鸿。

大桥村党委书记周家帮说：“全村人口6000多人，而常年在家里的3000多人，要么老要么小，在生产适销对路的产品和解决销售难题上，周鸿确实做了很好的引导，帮了村民大忙。”

“大山里有这么多好东西卖不出去，而城市的人却买不到，我就是要在当中做个桥梁。”周鸿表示。

▼羊儿山海拔600多米，山清水秀，植被茂密。  
记者 朱丹红 摄/视觉重庆



周鸿在杨梅园直播带货。

### 5 “手机是新农具，直播是我的新农活儿”

“这是艾叶……这是刺泡……这是地木耳……这是夏枯草……这是野葱……”站在羊儿山上，周鸿随手扯把东西，都可以跟你聊很久。她的直播素材，可以说是信手拈来，也取之不竭。“我一有空就拿着手机到处拍，村民一开始认为我是疯子，现在他们都习惯了。”说罢，周鸿发出爽朗的笑声。

周鸿最初拍短视频发到个人社交账号上是2016年的事。那一天，她把在羊儿山上拍的一群基层干部在泥路上推车的视频发到网上，只有40多个浏览量。周鸿也没在意，她继续用短视频记录乡村的平常生活，关注的人也不是太多。直到有一天，她在麻柳村拍下蓝莓采收场面，突然爆发出几十万的浏览量。这是她没有想到的。

随着短视频和直播的日渐火爆，周鸿在几个社交平台注册了自己的直播号，所拍摄的短视频也从朋友圈走向了更广阔的天地。周鸿现在是名副其实的“手机控”，她有4个手机，各有分工，有专门拍摄制作短视频的，有分管不同直播平台的，每天都忙得不亦乐乎。现在周鸿不仅要帮周围乡亲们直播带货，还要参加全国的扶贫直播活动。这一两年，内蒙古四王子旗、陕西蒲城、四川大凉山等都留下了她直播带货的身影。

如今的周鸿成了远近闻名的“明星人物”。她说：“我就是个把手机当锄头的新型职业农民，农村就是我的舞台。”重庆市创业之星、重庆市巾帼建功标兵、今日头条优秀三农领域创作者……在这些荣誉中，她最看重的是“中国农村电商致富带头人”的称号。

这个初夏，周鸿的日程安排得满满的，前几天刚去帮望山的种植户直播卖了黑皮鸡枞菇。她回到江津，又忙于玫瑰香李子、杨梅、九叶青花椒、西瓜、皮蛋等的直播带货。“手机是新农具，直播是我的新农活儿。我留守大山，只想让我的家乡不会老去，不再荒芜。”在电商这条路上，这些年来周鸿走得辛苦，但她从不后悔自己当初的选择。

——【记者手记】——

### “鸿姐”为什么这样红

“直播带货绝对有风险，特别是卖吃的，小心变成我这样哦。”身材微胖的周鸿，在直播中常常与粉丝们开玩笑。

粉丝喜欢“鸿姐”幽默而坦率的直播风格。在大家眼中，“鸿姐”就是一个风风火火、快人快语的邻家大姐。

“鸿姐”穿着朴素，不施粉黛，为了让网友有直观感受，她既可以拼命吃杨梅吃得肚饱，也敢于将一大把青花椒扔进嘴里嚼得口麻；她挽起裤脚能下田，挑起粪桶满山转。

“鸿姐”生在农村，又走南闯北多年，见过世面，既对农村的“宝贝”如数家珍，又深知城里人缺什么、想要什么。

学习能力也是“鸿姐”的一大优点。好几次参加全国培训，“鸿姐”都是学员中年龄最大的，但这丝毫不妨碍她努力做一名优秀学员。平时，她非常关注新闻，也注意收集资料，做足功课，因而在直播中，乡情、区情、市情乃至国情，总能自然呈现。

“最美丽的风景，一定是在田园之间。厮守人间烟火的乡村，经过无数岁月的磨合，人与自然已完美地融合在一起……”周鸿当初毅然回到家乡搞农业，多少是受情怀和使命的驱使。

搞农业很费力，做直播也淘神。因为太拼，如今的周鸿，身体欠佳，鼻炎特别严重。问她怎么化解劳累，她说：“累了就睡一大觉，睡好了又奔向田间地头。我希望通过自己的努力，帮助家乡的农产品走出去，让吃的人健康，让种养的人小康。”

坚持不懈与乐观豁达是一种品格，这往往也是做成一件事情之所必需。

在直播带货大热，不少人梦想着一夜“网红”的今天，“鸿姐”给了人们很多启示。



相关访谈视频  
扫一扫 就看到