

# “说我是作秀，我就秀出精彩”

## 记者对话博士副县长杨乐，谈谈“直播带货”那些事

文/片 记者 时培磊 孙雪萌

### 粉丝从0到80多万

齐鲁晚报：您是什么时候任职岚皋县副县长的？为什么去做直播带货？

杨乐：我是西北农林科技大学的博士生，2019年2月份来岚皋县报到，挂职副县长，协管农业农村和电子商务工作。受疫情影响，岚皋县的农产品销售遇到困难，2020年4月份开始直播带货。

我和挂职扶贫干部，时任县常委、副县长的冯涛一起打造了“大山乐涛淘”这个IP，意思就是杨乐、冯涛带领大家在大山里淘好物。希望能把它做成一个融合全部农产品的供应链，又有政府背书、值得大家信赖的品牌。两年多的时间，我们把一个0粉丝账号做到了今天的80多万粉丝。

齐鲁晚报：刚开始直播带货，效果怎么样？流量不理想会不会很有压力？

杨乐：第一次开播我们准备充分，联动了一个兄弟县区的领导，做县长直播带货的PK。我和冯涛县长背了八九页资料，怕在直播过程中露怯。

第一场直播效果达到了我们的预期，但进入常规环节，才是真正面对现实的残酷。平台的流量是非常现实的，我们的直播间最初只有十几个人，而且没有互动，感觉就像对着一堵墙侃侃而谈，非常累，还伴着焦虑。

尽管官员带货风潮已经退去，但陕西岚皋县副县长杨乐一直乐在其中，工作之余仍在“卖力”带货。为抢占粉丝资源，这位1988年出生的副县长使出浑身解数：脱口秀、讲段子、在直播间又唱又跳……杨乐的多才多艺吸引了大量粉丝，账号粉丝数从0增到了80多万，但与此同时，他也招来了“不务正业”“作秀”等质疑的声音。

如何面对质疑声？坚持做下去的动力又是什么？官员带货直播的出路在哪里？……对于这些问题，杨乐谈了自己的想法。



工作之余，杨乐也在“卖力”带货。

### 才艺表演没有问题

齐鲁晚报：既然这样，为什么还要坚持做下去呢？

杨乐：不管带货情况好坏，我们都会总结价值点，是这些价值点支撑着我们。比如说，如果我们不直播，80多万粉丝就不会知道中国还有个叫岚皋的县城，只要多一个人通过直播了解了岚皋，对它来说就多了一个机会。

我们的直播间流量大时两个小时就有120万人观看，这相

当于岚皋办了一个120万人的展会。直播提供了一个创投平台，全国消费者对我们产品的认知都可以通过它反馈回来，我们汇总后，倒逼电商产品完善和提升。于我个人而言，我在直播里积累的这些电商一线经验，能为我的工作提供一些思路和想法。

齐鲁晚报：会不会有人说你在作秀？质疑的声音多不多？

杨乐：其实我们直播间的评论，主流还是鼓励和认可的。大家不会拘泥于形式来要求干部，而是看你是否真正为老百姓干实事。

当然作为一个干部，在直播间又唱又跳，本身就会有这样那样的质疑，我们一般会正面告诉大家我在做什么以及意义是什么。粉丝说我家闲的时候，有时我就开个玩笑说：你躺沙发上玩手机，咱俩到底谁闲？

其实，真正让我觉得才艺表演没有问题是在去年郑州大水的时候。我们不会引导大家打赏刷礼物，但关掉打赏会影响流量，所以我们一直没关闭。我们代表粉丝给公益基金每人捐一毛钱，那时有20多万粉丝，捐了2万多元。如果让我自己拿，我拿不出来，但直播可以助一臂之力，我觉得这个事是有意义的。

希望大家能对干部多些包容，只要是合法合规的，就让我们尝试到底会产生怎样的效果，先不去做评判。刚起步时我们回应质疑，这些说法会比较苍白，两年后再来回应，我们是非常有自信的。你如果认为我是作秀，那我确实在作秀，而且我希望把这个秀作得很精彩，能够秀出我们岚皋的美、岚皋的优秀。我秀了两年了，你是不是给我点个关注？

### 直播带货是义务劳动

齐鲁晚报：刚才你提到了打赏。作为一个官员去带货，整个收益怎么划分呢？

杨乐：现在的运营结构是企业+政府的模式，有专门的团队负责电商运营，相当于搭建了一个企业+政府的窗口。运营公司是可以拿提成的，具体拿多少，

我们不干涉。我们要做的一是保证产品质量，二是要看价格，产品价格至少不能高于市场价。

作为我个人来说，完全就是义务劳动，我一分钱报酬也没有。为当地生产企业推广，本身就是我的责任，过去不做电商直播，也要带着厂家跑全国参展。

齐鲁晚报：现在直播带货的效果如何？还会为此焦虑吗？

杨乐：我们的80多万粉丝，有15%是陕西用户，剩下的是全国各地的用户。这说明，我们推广岚皋有实实在在的效果，不是自娱自乐。现在总的销售数据在七八百万元，相比于其他几个县的干部直播带货量来说，还是有些逊色。

我们也在思考，如果单纯提升带货量是有很多方法的，包括价格的套路操作、补贴厂家亏本卖产品，但这就背离了助农的意义了。其实这两年，对于流量我们心态上转变了很多。我们发现流量跟很多因素有关，有时候我们本身也主导不了，索性就不要计较了，只要持续把我们想传递的东西呈现出来就行了。

其实直播带货这个账号能走多远，意义不算太大，真正有意义的是岚皋形成一个综合实力很强的电商业态。如果它可以良性运转，有没有“大山乐涛淘”已经不重要了。



扫码下载齐鲁壹点

找记者 上壹点

编辑：魏银科 组版：侯波

## 码帮高价收购老酒、老钱币

收购1953-2022年新老茅台酒、五粮液及2005年前各地方高度名酒，十七大名酒、海参、冬虫夏草、安宫牛黄丸、银元、老钱币。

本活动遵循公平公正的原则，由专业的鉴定团队，以准确的角度鉴定，公平的态度评估，如达成意向，我们将现场高价收购，一定要把握这次难得的机会，不花一分钱为你的藏品带来合理的评估。

### 52° 五粮液酒



### 53° 老郎酒



### 52° 剑南春酒



以下均为53度常见茅台酒价格，其他少见品种茅台酒价格，详情咨询工作人员。

年份	53度茅台价格	年份	53度茅台价格	年份	53度茅台价格
2020年	时 价	2004年	5700元/瓶	1988年	29500元/瓶
2019年	时 价	2003年	6500元/瓶	1987年	30000元/瓶
2018年	2900元/瓶	2002年	6800元/瓶	1986年	31500元/瓶
2017年	3000元/瓶	2001年	6900元/瓶	1985年	32500元/瓶
2016年	3300元/瓶	2000年	8900元/瓶	1984年	33500元/瓶
2015年	3400元/瓶	1999年	9500元/瓶	1983年	34000元/瓶
2014年	3500元/瓶	1998年	9900元/瓶	1982年	35000元/瓶
2013年	3650元/瓶	1997年	10500元/瓶	1981年	36500元/瓶
2012年	3700元/瓶	1996年	3-12月 13500元 1-2月 18000元	1980年	39500元/瓶
2011年	4000元/瓶	1995年	20500元/瓶	1979年	48000元/瓶
2010年	4100元/瓶	1994年	21000元/瓶	1978年	60000元/瓶
2009年	4400元/瓶	1993年	22000元/瓶	1977年	65000元/瓶
2008年	4650元/瓶	1992年	22500元/瓶	1976年	80000元/瓶
2007年	4800元/瓶	1991年	23000元/瓶	1975年	85000元/瓶
2006年	5400元/瓶	1990年	23500元/瓶	1974年	95000元/瓶
2005年	5500元/瓶	1989年	29000元/瓶	1973-1970年	17万-30万元

全品相要求：商标完好、无裂纹、配套齐全、不少酒、酒线达标、肩部以上、酒花好、高度酒花、须达10秒以上，酒店外非本公司人员切勿相信。



活动时间：2022年6月10日-6月17日（早8点到晚8点）

活动地址：济南市市中区英雄山路38号（融通联勤宾馆，迎宾楼8楼801室）

乘车路线：K4、K27、K36、K67、K76、K88、K52、K93路，二七新村站，公交站台往南50米

联系电话：陈先生17778058587 商先生18357006283 座机请加0

现场免费鉴定，当场变现交易成功报销打车费50元，各县市均可上门收购。

报料电话：(0531)85193700 13869196706 欢迎下载齐鲁壹点 600多位在线记者等你报料