

一季帮村民带货300多万

“95后”“松茸西施”登上《时代》周刊

“这是我们藏族的主食青稞饼，这是酥油茶。青稞饼是我们这里不可缺少的，它抗饿。喝了酥油茶，再也不怕冷。朋友们，欢迎你们过来玩，我请你们吃……”镜头里那个穿着藏族服饰的姑娘咬着比自己脸还大两倍的青稞饼，满脸笑意地说道。

她叫卓玛，因为收青稞、挖虫草、采松茸、唱藏歌在快手走红，如今已拥有200万粉丝，被粉丝亲切地唤为“松茸西施”。网友说在她的镜头里，可以看到一种质朴又原生的力量。

23岁的卓玛扎根在自己的家乡，借助网络平台，宣传家乡的风土人情，帮村民脱贫致富，因此受到了很多关注，今年年初还登上了《时代》周刊。“我特别喜欢我的家乡，我想留在这里，自己能赚一点钱，也想带着村民一起致富。通过网络，让更多人了解我们的藏区文化，让更多人喜欢我们这个地方。”



直播带货，带动农产品销售，名字登上《时代》



发了条视频火了，藏族姑娘有点懵

卓玛原名格绒卓姆，家住在四川省西南部的稻城县贡色村，离她家不远处的稻城亚丁风景区是著名的旅游胜地。卓玛18岁之前都没有走出过当地的县城，“我的家乡因为交通不便利发展得很缓慢，每年11月到第二年4月都是积雪期，村民也没办法耕种，一年中，我们有半年时间是没有收入的。”

卓玛成年后跑到县城打工，“当过服务员、洗碗工，那时候好多工作都干过。”在亚丁景区当导游时认识了现在的丈夫杜沫奎。杜沫奎来自云南，为了爱情他留在了卓玛的家乡，“我们是一见钟情，他为了我离开自己的家乡，真的很感谢他。”杜沫奎告诉笔者，妻子卓玛是个很单纯的人，性格比较直接，不喜欢城里人追求的很多东西。“她只爱住在山里，挖虫草、采松茸，和村民一起，

卓玛表示，松茸价格相对

就是她最开心的时候。”

婚后卓玛和丈夫在县城开了一家早餐店，但早餐店的生意并不好，有时房租都付不起。为了补贴房租，卓玛不得不上山挖虫草、采松茸。杜沫奎告诉笔者，“挖虫草要有经验，我到现在还是不会找，运气特别好的时候才能找到一根，她之前在山上常常没有网络没有信号，平时都联系不上。去比较高的山上，才会有微弱的信号，可以打一个电话给我。现在她去挖虫草，我都会陪着她一起，她挖虫草，我在旁边拍摄。”

“7月底到9月中旬是采松茸的季节，我们这里所有人，包括老人小孩都要上山采松茸的。四岁时，父亲就背着我一起上山挖虫草松茸了，我有经验。”卓玛介绍道，虫草比较稀有，很难找，价格比较贵，根据大小和品相不同价格也不等。运气好的话，一个月一万块钱是没有问题的。

没有那么贵。

卓玛告诉笔者，最初在快手上发视频是受了父亲的影响，“那段时间父亲在玩快手，我偶尔会跟着瞅一下，还挺好玩。”于是卓玛就学着发一些短视频，刚开始只是发布家乡的风景，播放量很少。“外地人肯定没见过挖虫草，要不我发一个试试看。”于是，2017年的一天，她让父亲拍了自己挖虫草的视频，因为没有信号，卓玛爬了一个小时到达山顶，找到信号后才把视频发出去，之后原路返回继续寻找虫草。

出乎她的意料，第二天视频就“火”了，“太不可思议了，从来没想到有这么多人关注，我们全县只有三万多人口，那个视频一下子有了六十多万人点赞。”网友们热情询问冬虫夏草和松茸蘑菇的价格，“找我买虫草的人多了，我有点不敢相信，从来没有在网上交易过。后来他们给我打钱，我才相信是真的。那一天我就把虫草都卖完了，赚了2000多元。”

高山采摘，有时要翻六七座山才能找到

卓玛介绍道，每年的5月初到6月底是挖虫草的季节，7月底到9月中旬是采摘松茸的季节。卓玛和村民们要爬到海拔4800米的高山上挖松茸及虫草。“虫草很难找，必须要有经验才能挖得到，大家看，就是这一点点。”在卓玛发布的视频中，笔者看到她熟练而细致地扒开表层的泥土，将一根虫草小心翼翼地取出来。“采摘松茸非常艰苦，要爬到山上一点一点地找，而且一年的采摘季就那么几个月时间。”

卓玛告诉笔者，挖虫草采松茸的那一个月里，他们

都要住在山上临时搭建的棚里，早上带好干粮，六点出发，差不多要到天黑才能结束。有时在一座山上找不到，翻六七座山都有可能。“虫草不好找，每个人的方法不一样，经验和运气很重要，头一年长虫草的地方第二年长的概率很高。”

卓玛继续说道，上山挖虫草有一定的危险，旁边都是石头山，下雨的话，石头很滑，很容易摔倒。“我记得十几岁时，有一次跟家人一起上山挖虫草，一脚踩空，就掉在了两个大石头中间。”

卓玛表示，生长在海拔

4500米以上的虫草颜色好，品质佳。因此他们爬的山都在4000米以上，那里昼夜温差大。卓玛笑着形容就是“一山有四季，十里不同天”。早上出门时天气很好，没一会儿下雨了，一会儿又飘雪了，卓玛就只能找个地方躲着。这时，她就会拍个小视频，跟网友打趣一下藏区的天气，或者分享一下家乡的特色美食，满屏的奶砖看得网友直流口水。“想到什么就拍什么，也没有策划，拍的都是我们原生态的生活，很简单。”就是这么简单的视频，让她的粉丝数目一路高涨。

卓玛采摘松茸的视频火了之后，她和丈夫商量，用短视频来宣传家乡，带动当地农产品销售。卓玛的丈夫杜沫奎告诉笔者，村民挖的虫草松茸，刚开始只能卖给当地的一些老板，现在通过合作社的方式，帮助村民把农产品销往全国各地。“之前的货都是收购商、老板层层加码，卖到成都、昆明等大城市的消费者手里都特别贵，现在从村民手里收购上来的特别便宜。不经过中间商，村民可以多赚一点钱，顾客也可以少花一点钱。”

卓玛说，刚开始有20万粉丝时，她就尝试直播带货，但她的行为不被周围人所理解，“整个村子里的人都在议论，看她天天直播，感觉像个要饭的，钱都见不到，真不知道她在想什么。”除了丈夫，当时没人支持她。

直到2017年冬天，广东来了一个顾客，把卓玛家里和亲戚家里的几千根虫草全都收走了，从那以后，村里人才开始慢慢相信她。

经营民宿，邀粉丝采松茸，当好“致富带头人”

最近，虫草季节刚刚过去，卓玛正忙于自己民宿的装修。卓玛家在稻城县城到亚丁景区的中间，距离亚丁景区20多公里，她用自己的宅基地搭建了一处民宿。卓玛表示，民宿占地600多平方米，只有七间房，接待客人有限，以体验为主，不想太商业化，民宿预计10月份开业。

卓玛告诉笔者，未来还是会以短视频卖货为主，民宿只是线上的一种延伸，“有的粉丝买了很多虫草和松茸，想假期的时候过来体验一下采挖的感觉，我也想让他们亲身感受一下，免费让他们住，带他们玩都可以。”

关于未来，卓玛还有很多憧憬，“如果我民宿经营得比较好，周边的村民可以跟着一起做，我想示范给他们看一下，这样也能提高大家的收入。”

2018年的虫草季，卓玛利用快手平台，一个月帮助整个村卖了30多万元的虫草和松茸。

2019年，卓玛与当地村民们成立的合作社在为期5个月的采摘季赚了300多万元。这个采摘季，有几百名村民参与其中。

卓玛通过短视频带动当地农产品销售，帮助村民改变生活现状得到了《时代》周刊的关注。2020年1月，格绒卓姆这个名字登上了《时代》周刊。

“我从小是挖蘑菇长大的，我觉得这样的生活也很有意义。”在《时代》周刊的采访中，卓玛说了这样一句话。

卓玛坦言，因为短视频，她家的生活水平提高了不少，“我现在肯定比之前赚得多，年收入大概是五六十万，比以前强十倍吧。”卓玛表示，之前在学校开小吃店五年，经常房租都交不起，现在可以通过网络把家乡的特产展示给全国各地的人，既能减轻自己的经济压力，又能帮助村民把特产卖出去，“没想到，一个小小的手机改变了我的生活。”

卓玛告诉笔者，盖民宿的钱可以去成都郊外买个房子，也可以做点别的，但她最后还是选择留下来，“采松茸、挖虫草，这就是我想要的生活，这种生活对我来说，是钱买不到的。”卓玛进一步表示，“我就想扎根在自己的家乡，想通过网络，让更多人了解我们的藏区文化，让更多人喜欢我们这个地方。”

常常有粉丝询问卓玛是不是有团队？卓玛坦言，确实有商家找到她寻求合作，但都被她拒绝了。“团队就是我和丈夫两个人，拍视频、回私信、当客服都是我丈夫一个人。虽然两个人比较累，但这样的生活很踏实，粉丝是信任我才关注我。我只想把家乡的特产推广到全国各地，做到品质好，价格公道，起到‘致富带头人’的作用。”

万惠娟