



马斯诺检查贝贝南瓜。

近日,在宁夏西吉县的广袤田野上,一条用英文卖南瓜的短视频吸引了全国的目光。马斯诺,这位短视频领域原创博主,通过一场精心策划的南瓜主题直播和短视频,短短一周时间,粉丝数量从4万飙升至16.3万。

马斯诺像一位现代的堂吉诃德,手握语言“兵器”,讲述着家乡的点点滴滴。在他眼中,这片黄土地不再荒凉,而是充满了诗意与浪漫;他用镜头和语言赋予这片土地新的生命,让那些朴实无华的农民在他的视频中焕发出新的光彩,拥有了国际化的“新名字”。通过他的创作,西海固的故事跨越了语言和文化的界限,向世界展示了它的独特与美丽。

A 英文田间演讲 他为家乡卖了8万斤南瓜

宁夏西海固,这片曾经贫瘠的土地,孕育了不少才华横溢的创作者,80后的马亮是其中一位。大学毕业后,他和其他同龄人一样在城市里打拼,几经波折后毅然转换人生方向回到家乡。受著名美国记者埃德加·斯诺启发,他以“马斯诺”为名,用英语短视频捕捉并展现这片土地不为人知的地域文化和乡土魅力。

“Ladies and gentlemen, We do not require elaborate words, we simply stand here, on this autumn plateau of Cibit and feel. (女士们,先生们,我们不需要华丽的语言,我们只要站在这秋日西北的山坡上感受。)

“Look, these are the children of the plateau, emerging from the earth as tender shoots, enduring the trials of wind, frost, rain, and dew, the passage of day into night, and the cycle of stars. Through countless seasons, they have matured into this unique sweetness and aroma.” (看,这些是高原的孩子,嫩绿的芽儿破土而出,风霜雨露,昼夜星辰,他们在这片土地上经历了多少轮回,才酝酿出这独特的甘甜与香醇。)

从8月11日开播至今,西吉贝贝南瓜销量已达8万斤,订单还在持续增长。

近日,在西吉县兴隆镇兴隆村广阔的南瓜地里,马斯诺

西装革履,站在演讲台前,用英语推介家乡的南瓜。他的声音,带着伦敦腔的优雅,就像是首动听的爵士乐;他的话语,透露出对这片土地深深的热爱和对家乡农产品的自豪。

拍摄现场虽然在田间地头,却充满了诗意与深情,让人感受到了乡村的宁静和美好。

“有种刚从联合国大会发言完又到我家饭桌上闲聊的感觉。”

“有种在华尔街农村信用社取钱的感觉。”

“这南瓜吃了长英语,买。”

“有种甘道夫在讲解霍比人新农场的感觉。”

“看得好感动啊,不知道为啥,就觉得我们西北真的很不容易,因为地理原因,在新媒体时代之前,我们无法展示自己,而在今天,有平台,有人才来宣传,真的很不容易啊……”

网友纷纷评论。

马斯诺的声音在南瓜地上空回荡,英语中穿插着家乡方言,这种巨大的反差感吸引了无数粉丝的目光。他们被马斯诺的风采所吸引,被贝贝南瓜的美味所诱惑,纷纷下单,订单如雪片般纷至沓来。

从8月11日开播至今,西吉贝贝南瓜销量已达8万斤,订单还在持续增长。”马斯诺坦言,南瓜地里直播成

功“破圈”,带来了1000多万播放量,证明他们独特的创作风格和内容呈现方式得到了观众的喜爱和认可,这样的正面反馈不仅增强了他们创作的信心,也提供了前进的动力。

尽管如此,马斯诺仍然保持着谨慎的态度,每天都在关注评论,试图更深刻地感知网友的情绪。在他看来,通过观察评论,可以了解网友对内容的接受度、创作的方式是否可行。“如果这些方式不可行,我们可能需要重新审视创作理念和逻辑。”

南瓜地变成直播间 网友点赞订单猛增

马斯诺让家乡特产有了“国际范”

本报记者 安小霞/文 见习记者 王强 张嘉怡/图



马斯诺团队录制视频。



马斯诺展示贝贝南瓜。



马斯诺与团队在地里挑选南瓜。



马斯诺帮工人搬运包装好的贝贝南瓜。

B 要流量更要质量 他的视频蕴藏着故事与情感

这场在南瓜地里的直播,让马斯诺收获了12万粉丝,但在背后,是他和团队小伙伴们几年来辛苦的坚持和努力,是对短视频内容质量的不懈追求。

“粉丝数激增虽然有运气成分,但更多是因为我们对互联网情绪的敏感把握和对创作方式的持续复盘和坚守。创作时,我们一直在探索能引起更大范围网络影响的内容,但这种信念往往缺乏逻辑支撑,所以,我们通过发布内容并认真观察各种反馈来触发更加专业化的学习与进步,这也是我们能在众多创作者中脱颖而出的关键。”马斯诺坦言,南瓜地里直播成

功“破圈”,带来了1000多万播放量,证明他们独特的创作风格和内容呈现方式得到了观众的喜爱和认可,这样的正面反馈不仅增强了他们创作的信心,也提供了前进的动力。

翻看马斯诺的短视频作品,如同他精心挑选的南瓜,每一个都蕴藏着故事与情感。他不追求量产,而是将每部作品都打磨成能够触动人心的艺术品。

C 双向奔赴的惊喜 他想成为乡村振兴的建设者

8月26日下午,在兴隆镇兴隆村南瓜地里,马斯诺和同伴查看试验田里套种的贵族南瓜、板栗南瓜。“这些南瓜长得太好了,个大饱满。”他将摘下来的新品南瓜举在手中,还原当天直播和拍摄的情景,“西吉光照充足,土壤条件好,昼夜温差大,这些因素能够促进南瓜的生长,来年可以再种植些新品品种。”

马斯诺的南瓜视频在网络引起轰动,他的事业也随之迎来了新的机会:周边的农产品销售企业陆续找上门,当地政府也向他抛出橄榄枝,这让他开始思考如何将这份影响力转化为对家乡发展的积极贡献,“我希望自己能成为连接家乡与外界的桥梁,让更多人看到宁夏的独特魅力。”马斯诺说。

“往年贝贝南瓜销量不尽如人意,今年在马斯诺视频的带动下,已经卖了50多吨,回头客也比较多。”兴隆镇党委书记王志玉表示,兴隆镇党委、政府以实际行动支持这位乡村梦想家,积极协调提供办公和物流运转场所,打造“直播小镇”引进马斯诺团队,先期围绕兴隆镇的农产品做推广,继而扩大到全县以及固原市。

不仅如此,在马斯诺的带动下,兴隆镇的妇女们也开始参与到南瓜的分拣工作中。在西吉县兴隆镇农村电商产品分拣供应中心,妇女们有的折纸箱、有的称重、有的打包装、有的贴物流单、有的码放箱子,各司其职,配合熟练,忙得不亦乐乎。“我们分拣的南瓜平均每个重0.7斤以上,且个头均匀。”参与分拣的兰彩虹表示:“现在我不仅能在家照顾孩子,还能通过工作获得收入,日子过得很快乐。”

马斯诺的创业成功案例,不仅提升了当地农产品的知名度,还促进了当地农业产业链的发展。从种植、收获,到分拣、包装,再到通过互联网平台直播销售,南瓜产业链的每一个环节都得到了加强和完善。这一连串的积极变化,正是乡村振兴战略所期望达到的效果。

