

创女时代

近些年,科技和电商正在改变乡村女性的生活,也让更多外出的女性选择了“主动回归”,她们拥有越来越多的机会,将家乡的农产品、手工艺品等与电商平台在云端连接起来。在乡村振兴的大背景下,她们发挥出了强大的能量,引领着女性创业的时代新浪潮。本期两位女主角就是返

乡创业时代潮中涌现的优秀代表,她们有思想、有知识、有情怀、有眼界、有决心,能够及时发现市场机会;她们排除时空阻碍,扎根基层,撸起袖子,挥洒汗水,带领群众脱贫致富。拥抱更多元、灵活的创业形式,拥抱新经济的发展趋势,她们踩准时代节拍,在新天地、新领域实现个人价值。

返乡创业,她们志在必得 有声有色

“回去就要扎根,不能给自己留余地。”卖掉房子,举家迁徙,她返乡创业,卖红家乡的土豆,带火乡村火山游,文化和旅游部授予她“2020年全国乡村文化和旅游能人”,农户称她“土豆公主”。

郭晨慧:让红土豆“裂变”



郭晨慧(中)及其团队

■ 王卓霖

郭晨慧把一箱箱家具装车清点,最后一次锁上了家门。全家人仰头看着曾经的小家,有些挪不动离开的脚步。

“回去是为了更好地回来。没准以后把店做大了,我们回北京开分店。”那是2015年12月的北京,寒风瑟瑟,郭晨慧一家告别了这座奋斗了14年的城市。

6年后,回忆过往,37岁的郭晨慧仍有些感慨。当时,她放弃了北京的主管工作,卖掉房子,带着家人回到400公里外的老家——内蒙古乌兰察布察右后旗,开网店卖土豆。不少人说她傻,但更多的是支持,这些动力让她坚持了下来。今年,郭晨慧的店铺销售额预计近1000万元,带动800多户贫困户增收。

这两年,她还当地火山脚下的七倾地村,开出了第一家火山主题特色民宿和农家乐,在互联网引起了一波“火山旅游”热潮,把当地打造成了“网红村”。

不留退路返乡创业

自2005年大学毕业后,郭晨慧就留在北京,在互联网企业从事设计、场景、渲染等技术工作,一路做到美术主管的位置。这期间,她遇到了来自黑龙江的丈夫,共同在北京买房,组建小家庭。一切,都在她的预期中发展着。

不过,生活总会有些小插曲。2015年,郭晨慧怀孕后,开始在网络上关注绿色生态食品,尤其是家乡特产。但她发现,从小司空见惯的红土豆,竟找不到一家网店有售卖。

郭晨慧的老家乌兰察布市,位于阴山脚下,有着“中国薯都”的称号。她出生的察右后旗更是薯都种植面积最大的旗县。

抱着试试看的心态,她注册了淘宝店,把家乡的红土豆搬上网。同事好友都来捧场,说“从来没吃过这么好吃的土豆”,销量和口碑都开始上涨。

由于人在北京,发货地在内蒙古,郭晨慧基本靠“远程遥控”,网店接单后,安排人员分拣包装快递。本以为网店就这样上了轨道,但很快,梦就碎了。

买家留言中出现差评,“日期不新鲜”“包装不好”“摔坏丢失”“缺斤短两”等。2015年末,淘宝店开张不到半年,眼看着积攒起来的口碑,因为品控不到位,面临“生死存亡”的关键时刻。若要挽救,郭晨慧只能回去亲自把控。

怎么办,留在北京还是返乡创业?

她选择了后者。“婆婆很支持我,但丈夫是做IT的,回去很难找到合适的工作。”说服家人的过程并不轻松,好在最终,丈夫被郭晨慧的“心中向往”打动,决定举家迁徙。

郭晨慧立即辞掉了工作,并在一周内卖掉房子,“回去就要扎根,不能给自己留余地。”

揣着卖房得来的210万元,作为创业启动资金,郭晨慧全身心投入网店运营。

“帮乡亲们把土豆卖了个好价钱”

万事开头难。按照店铺的产品标准,每一颗红土豆都要大小匀称、圆润光滑,外皮泛红饱满,用白色包装纸包好,再用黄色防震保护套套好放入礼盒,过秤称重,确保每个礼盒分量充足。

但在当地传统的营销理念中,土豆历来是廉价农产品,农户习惯了用麻袋批发销售土豆,对礼盒装销售的做法并不理解。

多次沟通无果后,郭晨慧只能带着亲戚们,亲自在父亲的种植田里分拣挑选,再跑进恒温库里打包

装箱。

如此披星戴月,一干就是两年。“没有一天能在晚上12点前睡觉。”

生活没有亏待这个勤劳的姑娘。郭晨慧销售的红土豆“后旗红”,父亲取名,她则负责设计包装。礼盒装土豆每斤定价9元,是批发价的10多倍。2018年网店忙碌的时候,一天能卖出100多单。

郭晨慧的网店,吸引了一群家乡同龄人。这几年,乌兰察布陆续有青年返乡,也通过淘宝把土豆销往全国各地。当地农户们这才打消顾虑,还给郭晨慧送上了“土豆公主”的称号。

目前,郭晨慧的网店已与1家批发市场、2家合作社、10家村集体经济、15户种植大户签订了订单合同,800多户贫困户受益,每户年均增收1090元左右。

2018年中秋节前,有位宁夏买家突然下单了4500份红土豆,要求每份包装3斤重。细问之下才知道,对方也是种土豆的,只是品种不一样,但觉得“后旗红”更好吃,就准备买来送客户。“能获得同行的认可,真是太好了!”

据介绍,“后旗红”马铃薯在2017~2020年间多次荣获中国绿色食品博览会金奖,2019年入选全国名优特新农产品名录,2021年荣获中国国际农产品交易会最受欢迎农产品。

在郭晨慧的网店中,8.5元礼盒装土豆售价79元,月销量200单以上,另一款散装8.5斤土豆月销500单以上。郭晨慧介绍,今年线上线下已累计销售5.6万单,礼盒装1万箱,销售土豆500吨以上,此时正是红土豆的销售旺季,预计全年销售额能有近1000万元。

此外,她还搜罗了牛肉干、雪菊、藜麦、奶茶、黑枸杞等20多种产品,全部挂上网店。今年备战“双11”的时候,店铺雇用了当地五六十位农户,帮忙分拣包装。现在,“双12”的活动也已经上线。

带火“火山旅游”

红土豆的故事,还在产生新的裂变。

在郭晨慧店铺的显著位置,轮播着乌兰哈达火山地质公园的四季风景,这里分布着20多座火山,绵延数里都是黑色的火山岩。山脚下的七倾地村,是郭晨慧从小玩耍的地方,一颗颗不规则的火山石,激发了新想法。

2019年,土豆卖出名堂后,郭晨慧利用村子里的空置房屋,开出了当地第一家火山主题民宿,以高于市场的价格向当地农户采购农产品,提供给游客。“初衷是想烹饪更多的土豆美食,拓宽土豆市场。”

没想到,火山主题民宿一经上架便受欢迎,飞猪等旅游产品平台,就收到了大量订单。为此,她与另两位返乡创业的大学生一道,开发出了阳光房、直播间、会议室等配套房间,满足不同人群的需求。游客纷纷留下“装修不错”“离火山近”“菜味道好”等好评。

后来,周边村庄又陆续开出20多家民宿,农家乐数量翻了一倍。七倾地村成为火山旅行的“网红打卡地”,每年考察学习和游玩的超过5000人次。郭晨慧也被国家文化和旅游部授予“2020年全国乡村文化和旅游能人”称号。

2015年12月31日凌晨4:40,她曾在朋友圈发了一串最爱的歌词,“我会变成巨人,踏着气踩着梦……你看见我在勇敢地微笑,你看见我在勇敢地挥手啊。”

如今,郭晨慧把草原、星空、火山、蒙古包等元素融入民宿,在这里距离三号火山“炼丹炉”仅1公里的院落中,游客抬眼就能眺望气势恢宏的火山,感受“诗和远方”。

从一次400公里的迁徙,到一条经营生活的新路,“土豆公主”在继续“向网而生”。

张富熔:发出我国今年第1000亿件快递

■ 蒋麟

12月8日,国家邮政局快递大数据平台实时监测数据显示,2021年我国快递业务量已达1000亿件,这是我国快递业务量首次突破千亿级别,已连续8年稳居世界第一,日均服务用户近7亿人次。

据了解,今年第1000亿件快递是一箱从四川省眉山市多悦镇正山口村寄出的爱媛橙,发件人是今年才返乡创业的四川眉山“90后”女大学生张富熔,而收件人地点是陕西西安。

没想到今年第1000亿个包裹竟产生在自己手上,这份“意外之喜”让张富熔成了“千亿快递女孩”,也给了她更多的信心。

在和采访媒体记者对话时,张富熔笑声爽朗,称自己返乡创业除了对家乡有信心外,更重要的是自己年纪还不大,年轻就是要有梦想,爱笑的女孩,运气都不会太差。

最后,张富熔还向全国人民发出邀请:眉山是苏东坡的故乡,欢迎大家来做客,过几天眉山的耙耙柑就成熟了,希望有更多的人能通过快递品尝到。

幸运

成为“千亿快递女孩”
四川“90后”女大学生回家乡卖水果

“直到邮政的相关人员通知我,我才知道我是‘千亿快递女孩’,太幸运了,幸福来得太突然,爱笑的女孩,运气不会太差。”张富熔说,今年第1000亿件快递是一件9斤重的爱媛橙,售价55元,收件人的地点是西安,“希望他们能一起分享这份喜悦。”

张富熔的家,在眉山市东坡区多悦镇正山口村,这里地处眉山市西北部,距离市区二十多公里的路程,平时鲜有外人至,到了秋冬季节才开始热闹起来,家家户户忙着采摘柑橘,货卖给外地来的批发商,或通过网络平台销售,这是村民们一年到头的主要收入来源。

村里一栋南北走向的普通平房,前面有个小院,从房间的窗户向外望去,目之所及都是漫山遍野的柑橘树,张富熔便是每天在这里通过互联网销售家里和村里的水果,然后通过村里的快递站寄往全国各地。

以前,村民们寄橙子都是骑三轮车到10公里以外的镇上,费时费力,十分不便。

今年7月份,在眉山市邮政管理局的支持下,正山口村和快递企业合作,利用村里党群服务中心的闲置公有资产开设了一家快递公共服务站,解决了村民们日常的收、寄快递需求,也为村里盛产的爱媛橙、耙耙柑等名优特产出村搭建了桥梁。

几乎在快递站成立的同一时间,张富熔选择回乡创业。出生于1993年的张富熔大学学的专业是心理学,毕业后去了上海一家互联网外资企业做过数据分析,每个月有七八千元的工资。后来,张富熔又回到成都,开起了民宿。

今年3月,父亲告诉她今年爱媛橙的销售形势不容乐观。“随着爱媛橙种植规模不断扩大,加之疫情影响,村里的橙子大多只能以极低的价格卖给批发商。”张富熔说,看到村里有了快递服务站,她抱着试一试的心态,在朋友圈、社交群内转发,并开设了网店,帮着家里销售爱媛橙。

令她意想不到的,客户们对她家的爱媛橙赞不绝口。一个多月的时间里,她便将自家3亩地的3000多斤爱媛橙销售一空。亲戚邻居听说后,纷纷找上门来

中国今年第1000亿件快递由她发出。“90后”大学生张富熔返乡创业一年,称这个意外收获的“锦鲤”是对自己回村创业鼓励。



张富熔(右一)给大家介绍爱媛橙

请她帮忙,“我就帮着他们卖,价格比卖给批发商翻了一倍多。”

“我不适合职场压抑的氛围,加上年龄也不大,我就想做点自己喜欢的事情。”和许多一心想往大城市发展的农村青年相反,张富熔觉得自己更适合农村。今年7月,经过一番思索后,张富熔在家人的支持下,决定返乡创业。

未来

“我对家乡有信心”
这份幸运是对返乡创业的鼓励

得到家人的支持后,张富熔开始大展拳脚,从种植到采收,到销售,加紧学习。

9月以来,爱媛橙再次成熟,张富熔的经验也越发丰富,她抓住了快递进村的大好机遇,在回乡不到半年的12月8日,成为了“千亿快递女孩”。

张富熔说,自己能够成为第1000亿件快递的“锦鲤”,是一个偶然,也算是对自己回村创业的鼓励,更加坚定了她的网销农产品,帮助大家共同致富的决心。

“再过几天,村里的耙耙柑就成熟了,到时候我还是会继续在网上帮大家销售。”张富熔自信满满地说,她已经把网店名称改为了“千亿快递爱媛橙”,有了一千亿件的幸运加持,对这条路更有信心了。

实际上,张富熔的偶然之中也有必然:近年来,以“眉山春橘”为代表的眉山晚熟柑橘声名鹊起。2019年,因产业优势突出,眉山被认定为晚熟柑橘中国特色农产品优势区,2020年更是跻身全国唯一晚熟柑橘优势特色产业集群。

此次发出的爱媛橙,是眉山的特色晚熟柑橘品种之一,该柑橘又名果冻橙,因口感独特,维生素含量丰富而备受消费者喜爱。

目前,眉山已有5个区县将柑橘作为主导产业,种植面积达到105万亩,其中晚熟柑橘达88万亩,柑橘万亩以上乡镇35个,整体柑橘产值达到115亿元,带动100多万从业人员人均增收上万元。

张富熔是这百万人中的一员。在她看来,快递物流、网络等基础设施的完善,加之村里的快递站优惠的价格政策,发货成本比镇上更便宜,为她的网销创业之路奠定了坚实的基础。

贵州三都:赛手工技艺 传指尖非遗



2021年12月6日,贵州省黔南布依族苗族自治州三都水族自治县举办以“巧手致富”为主题的非遗手工技艺大赛,来自全县各村寨近100名绣娘参加了水族马尾绣和蜡染绘画比赛,在比赛中相互交流技艺,传承指尖非遗。近年来,三都县把发展民族手工技艺作为助力乡村振兴的一项重要举措,鼓励农村妇女创办非遗手工业企业、专业合作社,把“指尖技艺”变为“指尖经济”,有效带动农村妇女3.6万余人实现居家就业创业、增收致富。(图片来源:IC photo)