

巾帼新农人

重庆渝北身残志坚的农业追梦人袁世梅：

让荒地开出幸福花 结出致富果



袁世梅精心打造的这片土地已经成为高标准示范性农业基地。



经过一年精心的耕耘，袁世梅种植的水稻喜获丰收。



袁世梅把之前用来照看果园和水稻的房子改造为“云山小院”民宿。受访者供图

乐丁

金秋时节，瓜果飘香，重庆市渝北区大盛镇天险洞的黑玫瑰李基地迎来丰收。一颗颗紫红色的黑玫瑰李点缀在翠绿的树叶间，饱满圆润的果子宛如一颗颗珍珠，空气中弥漫着香甜的气息。“这里的李子外观个头大，味道酸甜适口，我们专门来买回去赠送客户，一直都很受欢迎。”近日，专程从主城前来采购的企业分管负责人黄先生一边品尝着今年新鲜的李果一边不停地点赞。

“我们的黑玫瑰李采取有机种植技术，品质和口感都是一流的，是家庭、企业自用及馈赠的上佳选择。这些甜甜的果子呀都是我们的致富果、幸福果！”说话的正是基地的负责人袁世梅。让人敬佩的是，这位精明能干的女农人是一位年逾60岁的残疾人。在建筑业摸爬滚打多年的她靠着自己的勤劳肯干，赢得了好口碑。随着渝北区实施乡村振兴战略，袁世梅回到家乡天险洞村，成立了重庆业缘农民专业合作社，种水稻植果蔬，开办

特色民宿，带领村民走上致富增收的大道。

创业不易 回归故土耕耘新希望

9月的重庆还未退去暑热，业缘农民专业合作社的基地里，糯玉米、茄子、豇豆、嫩南瓜等水灵灵的蔬菜特别惹人怜爱。前来务工的村民趁着清晨的凉爽正忙不停地采摘着，笑声中满是对今年收成的期望。然而就在几年前，那里还是大片的闲置土地和荒山，村里大部分年轻人都外出务工，留下了老人和孩子。

2017年，在外闯荡多年的袁世梅在村书记的邀请下回到老家带动发展。在当地政府的政策和资金支持下，流转了200亩荒地，准备种植既可以赏花又可以榨油的油菜。但是一个残疾妇女创业谈何容易。“当时我已经55岁，离开土地20多年，一切都得从头学起。”袁世梅谈起创业之初的种种艰难眼中不禁泛起了泪花。

当时流转的荒地已经多年未开垦，草长得比袁世梅还高，4台割草机、2台挖掘机花了快1个月才把场地平整好。

她拖着不便的腿脚天天吃住在基地，每天天不亮就起床，被日晒、被蚊虫咬，饥一顿饱一顿像绣花一样悉心耕耘，赋予沉睡已久的土地以勃勃生机。现在，袁世梅精心打造的这片土地已经交付渝北区属临空农业公司成为高标准示范性农业基地。

油菜基地成功开发以后，袁世梅又在村子周围流转了200亩荒地，在区委专家指导下种植特色小水果黑玫瑰李。“我虽然是一个残疾人，但是我也有梦想，我想建一个果园，让大家品尝到最纯正的自然味道。相信我的产品品质好、价格公道，一定会受欢迎！”袁世梅说。在区妇联、区残联扶持下，她精心呵护的1400株黑玫瑰李今年挂果丰收，预计年产量可达7万斤，总收入将达到35万元。

逐梦田园 乡村迎来尝鲜城市客

2018年年初，随着乡村旅游的发展，在云屯山景区的带动下，袁世梅发现很多游客到果园游玩时产生了大量的餐饮需求，于是趁着当地政府推进乡村风貌整治投入了近160万元，把之前

用来照看果园和水稻的房子改造为民宿，取名为“云山小院”，正式开启了她的田园逐梦之旅。

栽种花草、布置景观、打造步道，每年樱花、油菜花盛开的季节，纷纷引来游人如痴如醉，小院每个周末游客络绎不绝。到了夏天，这里青山环抱气候宜人，小院又成为都市人休闲避暑的好去处。而到了秋天，袁世梅的小院又成为麦田的守望者，游客在这里看美景美食享受丰收的喜悦。

小院中从地里现采摘的绿色蔬果，现抓现杀的土鸡、土鸭让城里游客胃口大开。摸鱼、抓鸡、捡鸡蛋等特色活动，也吸引了不少亲子家庭前来。每年来自小院的游客近2万人，住宿常常需要提前预订，年营业额最高能超过100万元。小院的经营直接带动近60位村民长期就业，同时还帮扶了残疾人家庭发展民宿业务，带动每户家庭年均增收2万元。

今年袁世梅又把亲子研学纳入到合作社发展计划，依托镇妇联在合作社挂牌“妇女之家”，通过丰富多彩的体验活动，让亲子家庭在大自然中放松身

心、畅快心情，在体验农耕时增长见识、促进交流，使爱护自然、崇尚劳动的家风落地生根。

稻米飘香 绿色种植带领乡亲共致富

袁世梅从大城市回到乡村创业，凭借的不仅仅是一腔“孤勇”，还有她丰富历练所培养的“大视界”。她没有急于播种，而是请来专家对当地土壤进行分析，并请教农技站的行家对作物选择提供了参考。袁世梅发现，村里的土地是肥沃的土壤，常年有山泉水流过，并且早晚温差大，非常适宜种植水稻。

当年，袁世梅先试种了4亩稻田，撒播下优质种子“香优”。经过一年精心耕耘，稻田喜获丰收，生产的大米香糯清甜，得到预订客户的一致好评。眼见基地迎来收益，村民们也纷纷表示愿意跟着种植“香优”。看着村民们期待的眼神，袁世梅决定“撑”个头，当好村民致富的带头人。她一边手把手毫无保留地传授种植技术，一边随时解答村民的问题。

几年下来，村里采用订单方式种上

了500多亩“香优”水稻，统一服务统一标准，少打农药少施化肥，不仅产量不减，而且品质优良，成为市场的抢手货。除了带领村民们种植水稻，袁世梅雇请残疾人和留守妇女前来基地务工，为他们提供稳定的经济来源。“我是个残疾人，靠着党和政府的好政策才有了今天的成就，所以我要回报社会，让大家和我一起富起来。”袁世梅说。因为大爱和奉献，2023年袁世梅获评渝北区“最美残疾人”。

“像我这样的残疾人很不容易找工作。现在我在基地打工每个月有3000元收入，一家人的生活得到了很大的改善。袁姐对我们真是没得说，我下基地的时候，家里智力残疾的老伴和儿子也常常得到她的照顾，跟着她走我们很放心。”天险洞村村民孙树全也是一位残疾人，在袁世梅的基地里他除了经济收入，还收获了尊严和温暖。

“接下来我们将把绿色农业、生态农业、休闲观光农业紧密结合起来，立足城郊，服务都市，打造现代都市种植专业合作社。”袁世梅说，“我希望带领更多的乡亲们过上富日子、好日子！”

专题



太湖雪丝绸股份有限公司董事长胡毓芳。



南无春风花卉的创始人、主理人诗蝶。

王未圆

近日，抖音电商“直播间里的商家成长”活动在京举行。活动现场发布的数据显示，过去一年，抖音电商GMV同比增长46%，货架场景GMV同比增幅达86%，平台生态充满活力，直播带动商家销量同比增长57%。活动还发布了《抖音电商商家成长故事》手册，南无春风品牌创始人诗蝶、盛风堂品牌创始人盛春等优秀成长商家代表也于活动现场分享创业故事，探讨生意发展新方向。

数据显示，今年以来，抖音电商商家增长势头仍盛，品牌商家数量同比提升165%。越来越多的女性通过抖音电

方寸之地 别有洞天

她们在直播间里发现新可能



盛风堂创始人盛春分享转型故事。

商直播开创事业，转型发展，在她们不懈努力下，山野好货在它生长的田间地头被看见，国货、老字号在平台焕发新生，越来越多品牌迎来新变化。

模特转行花艺师，她累计售出超2亿枝鲜花

诗蝶是一个出生在云南大山里的普通姑娘，她身高177cm，曾做过10年模特，当过代言人。2020年，诗蝶选择转型，她开通抖音@南无春风，NAMOCHUNFENG，创办南无春风品牌，做起线上鲜花生意。几年下来，诗蝶的花艺品牌在抖音电商积累了近百万粉丝，每天可以成交6000多单，多次登顶抖音鲜花园艺店铺榜。

“与其说转行，不如说失业。”提起自己创业伊始那段经历，诗蝶开玩笑道。疫情爆发的时候，诗蝶的工作受到很大影响，她在人生的十字路口挣扎，“我一直在外飘着，不知道未来在哪里。”回家看看的念头在诗蝶心中越发强烈。

回到家乡昆明，诗蝶去斗南花卉市场买了很多鲜花，不知不觉间，养花好像治愈了她的迷茫和焦虑。静下心来，诗蝶开始重新审视自己的家乡，“昆明

不仅四季如春，还拥有亚洲最大的花卉交易市场”。她心想，既然鲜花能带给逆境中的人能量，为什么不让花治愈更多的人呢？

就这样，诗蝶开始学花艺知识、做市场背调，她不理睬身边那些不看好的声音，为花艺电商事业默默准备着。搭好场景、准备服装，想好应该以怎样的姿态面对消费者，诗蝶就开始了第一场直播。

“当时最大的困境是没有流量，也不会运营。”诗蝶回忆，“没有领路人，我就自己摸索，不断开播、下播，复盘之后再开播。”就是以这样最笨拙的方式，加上土生土长的云南人对鲜花的了解、多年模特经验培养起来的审美知识，在不到1个月的时间，诗蝶的直播间人数就从10人飙升到了3000多人。那一场直播，所有货品在半个小时内卖空了，小伙伴们都在欢呼，诗蝶一个人默默走进了自己的小房间，平静了很久。

还来不及消化所有情绪，产品供应问题、履约问题、售后问题就摆在诗蝶面前。“大量的发货单让我们猝不及防。”诗蝶至今还记得，有一天深夜，快递小哥马上要取件，如果不能按时发货，就会面临超时的风险，当时她只有一个想法：哪怕只剩下我一个人，今天也必须打包发完。

在一个陌生人的鼓励和帮助下，诗蝶熬过了无数艰难的夜晚。她说：“中间的心路历程十分艰难，我也想过

放弃，但是当我们的粉丝朋友在直播间里评论反馈他们收到这份美好的喜悦心情时，我又觉得这一切都是值得的。”

两年时间，从只有诗蝶1个人到30个人，最多时达到70余人的团队，南无春风抖音号的粉丝量也从最开始的600多人到现在的近90万人，诗蝶已经带领团队累计卖出了超过两亿枝鲜花，销售了几十万盆绿植。回望一步一个脚印的创业之路，诗蝶还重新找到了人生的价值：“有些鲜花因天气原因错过销售时机成了滞销产品，花农们十分灰心，因为我们的销售和介绍，他们又重新燃起了希望。那时候，我觉得我们的坚持变得意义非凡！”

坚守苏扇制作技艺，她把传统非遗玩出新花样

不久前，国产3A游戏《黑神话：悟空》火爆全网，盛春看准了时机，设计出一款如意金箍棒折扇。这款折扇一端的扇骨上，用篆体雕刻了“如意金箍棒”5个字；扇大骨的两端，镶嵌着用螺钿打磨成的云纹，看上去古色古香。这款纯手工制作的苏扇产品被抢购一空，消费者排队预订才能买到。

设计这款折扇的盛春，是中国制扇工艺大师，也是盛风苏扇品牌创始人，她设计的苏扇作品在抖音平台广受年轻粉丝欢迎。

盛春出生在苏扇的发源地江苏苏州，1995年，24岁的她开始拜师学艺。“苏扇的制作流程涵盖了刺绣、缂丝、宋锦、雕刻等很多艺术门类的工艺。”盛春介绍，复杂的制作工艺也意味着学习制作苏扇的过程充满艰辛和枯燥。

“一根竹子或一块木料从选材到成扇，要经过数十道工序，选料、削边、打磨、扇骨成形、泡水定型、修整、磨平、烫干、烘烤定型、捆绑定型等等之后，才会变成呈现在我们面前的样子。”盛春说，当时，很多男学徒都因为吃不了苦而打退堂鼓，但她凭借对苏扇这门艺术的执着和热爱坚持了下来，这一坚持就是接近30年。

学习了两年多制扇技艺后，1997年10月，盛春和丈夫胡建忠创办了苏州市凌云工艺扇厂，开始了自己的创业之路。经过20多年的苦心经营，如今，公司已经拥有近3000平方米的生产加工基地，产品设计开发团队及制扇技师超过80人。在盛春的不断革新下，公司

拥有外观专利69项、发明专利3项、实用新型专利1项，还注册了“盛春”“盛风”“盛风·苏扇”“盛风堂”等商标。

然而，突如其来的疫情打破了这家传统的制造企业的固有模式。“我们遇到了空前的困难，没有一个商家要扇子，工厂面临停产。”胡建忠说，面对困境，自己“下载了抖音软件”，正式开始探索抖音电商的路子。

从开始学习，到第一个直播间开播，用了半年时间。“我只懂扇子，不懂直播，只能从头开始学习。”胡建忠说，从2021年第一个直播间开播到现在，3年间，公司不仅打造出盛风堂雅扇品牌，还成功复制了22个直播间，有40名主播。2023年，线上销售额占比已经提升到90%。从线下到线上，从批发到零售，盛风堂雅扇探索出了一条“非遗+数字化”的新路径。

这次电商转型给胡建忠和盛春带来的惊喜远不止于此。过去，人们对苏扇的认知普遍停留在“拍照的道具”“把玩的小玩意”，而通过抖音，苏扇非遗技艺也得到了广泛传播。

消费者对苏扇文化的认同与否，决定着他们是否愿意花钱下单买一把扇子。为此，盛风堂努力做好制扇技艺的非遗传承，提高非遗文化产品与人们日常生活的交融度。胡建忠和盛春精挑细选最适合的主播，并对其进行长期的专业培训；再周密布局直播矩阵，每天上午开启七八个直播间，晚上则开启十几个直播间。

不久前，盛风堂新开发的“如意金箍棒”折扇首播就售罄，卖出了上千件，而且不断爆单。胡建忠表示，这就是抖音电商的优势，不但传播了制扇非遗文化，也让商家能够高效地了解市场需要什么。有了在抖音电商3年的摸索实践，胡建忠和盛春夫妻俩也有了更大的目标。下一步，他们还尝试跨境电商，把苏扇卖到海外。

竞逐电商新赛道，她全景式展现丝绸文化

拉伸、翻绵、刺绣……通过镜头的聚焦，一根根雪白透亮的蚕丝历经36道严密的工序，在匠心独运的编织下，一床质感蓬松的蚕丝被映入眼帘。抖音平台上，太湖雪手工蚕丝被生产流程的全景呈现，让人们再次对养蚕制丝这

项巧夺天工的传统工艺叹为观止。

太湖雪丝绸股份有限公司董事长胡毓芳坦言：“借助线上线下相结合的推广方式，我们能让更多消费群体从了解解产品的历程，到关心这项传统的非遗技艺，真正实现用丝绸改变生活。”

胡毓芳是土生土长的江南女子，出生在有“蚕乡”美誉的苏州市吴江区震泽镇。父母从事的都是蚕桑事业，她从小就跟着他们耳濡目染，学会了育苗种桑、织丝作绸。20世纪90年代，她投身丝绸家纺行业，创立了苏州太湖雪丝绸股份有限公司。

随着电商行业的发展，2021年，太湖雪入驻抖音开通账号@太湖雪官方旗舰店，发布和蚕丝相关的原创短视频内容，从蚕丝被的日常甄选到震泽蚕丝文化的历史溯源，把传统工艺带到广大网友的面前。

“其实我之前很少接触短视频平台，总认为网购和直播带货更多是面向年轻群体的。”面对半年来在抖音电商的旗舰店取得的销售佳绩和不错的播放量，胡毓芳开始感受到抖音电商的魅力。尤其在疫情期间，电商、直播带货等新兴消费模式强势崛起，助力了丝绸经济的不断回温。

胡毓芳还搭建起一支由“90后”和“00后”组成的专业直播团队，坚持在抖音常态化每日直播，希望让传统行业不断焕发出蓬勃旺盛的年轻力量。如今，在抖音电商“看见手艺计划”的支持下，太湖雪旗舰店已销售超14万单产品。

紧跟电商市场潮流的同时，胡毓芳的运营思路并不止步于“卖被子”，而是借助场景化、互动化的传播方式全方位展现丝绸文化。从如何辨别真假蚕丝、怎样挑选蚕丝子母被、到追溯蚕丝被源头工厂，走进古色古香的周庄水乡Vlog，将创意融合到一个个主题丰富的抖音原创作品，让这份传承千年的文化记忆不断延续下去。

“春蚕到死丝方尽，丝绸是寄托国人文化情怀，彰显文化自信的产业。我们做的是一根丝的事业，但同时又跳出一根丝的思维，在今后我们还将结合现代蚕桑科技，让蚕丝丝绸更多地融入百姓生活，让丝绸瑰宝不断走出国门，为传统工艺的发扬传承贡献丝绸人的绵薄之力。”胡毓芳说。