



曾地凤在培训电商主播。

曾地凤： 站在电商风口让好物出深山

通讯员 田明文/图

2018年，曾地凤返乡后创办“果真好”电商团队。5年来，她扎根家乡，带着乡亲们通过直播带货销售枇杷、脐橙等农产品，让家乡好物飞出深山。

舍得：从城市到回乡创业

曾地凤的老家在永善县务基镇青龙村。以前的青龙村地理位置偏僻，没有支柱产业，土地里只能种些红薯、玉米、甘蔗等农作物，一度贫困落后。曾地凤一家靠她母亲种地维持生计，日子过得清苦。“好好读书，走出大山”是她听得最多的一句话，也是她一直努力的目标。

2015年，曾地凤在好心人的资助下，从福建泉州黎明职业大学电子商务专业毕业。“网店经营的关键是把产品卖出去，排名靠前，流量增加，人气上来后购买力和利润自然也就来了。”学习期间，曾地凤运用所学知识，在淘宝平台开网店卖鞋，两个月便成功卖出400双鞋子，挣到3000元。这对曾地凤来说是一笔不小的收入，也为她发展电商之路奠定了坚实的基础。毕业后，曾地凤没有急着回家，她选择留在泉州，白天开网店，晚上在夜市摆摊熟悉市场环境。

小小的地摊生意让曾地凤学会了如何与顾客打交道。“摆摊不仅可以锻炼我的口才和胆量，还让我懂得了如何抓住客户的心理需求。要让顾客心甘情愿掏钱买你的产品才算成功。”生意好的时候，她一天有两三百元的收入。

命运不会辜负每一个认真而努力的人。曾地凤深知农村生活的不易，所以在外打拼的她从不放弃身边任何一次学习的机会。每天摆摊，她都给自己定下一个小目标，争取最晚一个走。3个月下来，她挣到2万余元。挣到钱后，她就报名参加各种电商培训，提升本领。

匆匆三年，转瞬即逝。2018年10月，因伯父生病，曾地凤回老家探望，昭阳区的一位好朋友正为自家种的苹果卖不出去而发愁。于是，她利用在惠农网的人脉资源，20天就把10亩红富士苹果销售一空。

这次无意的援助，改变了曾地凤的人生轨迹。她看到了农产品在电商领域的商机，便决定留在永善创业，开辟电子商务市场，让家乡优质农产品走出深山。

控品：从失败到红火

2019年春节前夕，曾地凤约了3个朋友合伙，在永善县城租下2000平方米的冷冻保鲜库，打算利用春节，大做一笔苹果生意。

商场如战场，市场瞬息万变，稍不留神，就会失败。由于决策、管理上的失误，30吨苹果亏

损了28万元。

“失败不可怕，重要的是在哪里跌倒就要在哪里站起来。”乐观的曾地凤并没有被一时的失败击退。趁着年关年货市场火热，她与网络达人“石头”转战脐橙直播带货。这一次，为节约开支，他们白天在务基镇八角村五星脐橙基地直播、接单、打包，晚上就住在果农家里，每个环节都一一把关，不放过任何一个细节。一季脐橙销售下来，曾地凤走遍了八角村200余户果农的脐橙园，通过直播帮助销售200余吨脐橙。“做直播虽然很辛苦，但能帮助果农卖出水果就很开心。”每天早出晚归，收获满满，看着一件又一件脐橙被销往外地，她觉得很有成就感。

李孝伟是永善县聚民水果种植专业合作社的理事长，看到曾地凤通过直播带货将脐橙分级销售后价格直接翻倍，他很惊喜。

在电商的助力下，永善脐橙销售火爆，但极个别果农被眼前利益冲昏了头脑，偷偷往大果箱里放小果。曾地凤知道后自己掏钱，给客户寄了24箱精品脐橙作为补偿，李孝伟也主动站出来当起了监督员，严把水果质量关，也因此果农不敢给曾地凤供次果，她成了“真老板、严老板”。

曾地凤做事认真、讲信用，每当遇到客户反馈问题，她都冷静下来，耐心解释，想尽一切办法弥补。“顾客是上帝，有任何问题我们都要耐心解决。”

“无论如何，坏果、烂果、病果坚决不能上，哪怕亏钱也不降低品控标准，以次充好只会自断财路。”她坚信只有水果品质过硬，消费者才会买单。经过这一次教训，果农质量意识普遍提升，都把重量足、果形美、口感好作为直播带货竞争的优势。

她的真心赢得了客户好评，也让同行刮目相看。“电商高流量对我们来说非常重要，能把家乡的产品带给更多消费者。”曾地凤直言不讳，要在电商平台做到畅销，核心靠的还是品质。

在曾地凤的带动下，务基脐橙从线下一销售转入线上线下联动销售，打开了销售渠道。

开拓：从单一到多品

夯实根基，线上与线下融合发展。质量上去，水果越卖越好，曾地凤也变得更忙了，她每天忙着和老百姓打交道，寻找更多品质好的本地农产品。

为了拓展电商直播销售领域，销售完脐橙后，曾地凤把目光投向永善县码口镇的溜筒江红糖。

码口镇地处金沙江畔，盛产甘蔗，溜筒江红糖已有200多年的历史，因一直保持传统手工艺制作，深受川滇两地群众的青睐，是过年必备的年货之一。

曾地凤提前向广东中山小榄镇的客户发出邀请，一切准备就绪便奔赴码口镇新村民溜筒江糖厂，现场直播展示整个制糖工艺、流程细节，同步在“832平台”上架销售，620件手工红糖一上架就被一抢而空。

土碱面是永善县大兴镇特产，从集镇老街到驿马沟一带，就有面条加工作坊40余家。土碱面是用当地的地瓜根、南瓜藤等植物熬制的土碱和上面粉，擀制出来的面条色泽金黄，以其筋道爽滑而得名。曾地凤实地考察后，选择了两家土碱面代理销售。大兴镇还盛产花椒，为了打开花椒销售市场，曾地凤专门跑到成都、重庆等地学习，将鲜椒加工技术引进给大兴镇的加工商。

遇到永善水果淡季时，她就带着直播团队到昭阳区卖苹果、彝良县卖天麻，不断拓展商业版图的同时，也让家乡的好物被更多人知道。

曾地凤还在永善县城振兴大街中段开了一家“果真好”水果店，实体销售全市各县(市、区)、永善各乡

(镇、街道)的特色水果。因水果品质好、价格区间合理，客户越来越多，生意越来越红火。水果店线下销售的水果也同步上架惠农网、淘宝、拼多多等各大平台，销售到全国各地。

“每天都有市民陆续到店购买水果，每月销售基本保持在1000单以上。”如今，水果销售的渠道全面打开，一个春节，她就卖出了上万件水果。

坚守：从小白到领头雁

玉笋村是永善的水果后花园，是第一批规模化、标准化种植枇杷的村庄，从小河向撰撰桥、野鸭塘延伸，一直到海拔1200米左右的地带都种植了枇杷。目前，玉笋、新拉、双凤3个村连片种植枇杷7000亩，不少果农每年收入五六万元，更有像王龙海等种植大户，年收入超过30万元。

每年永善枇杷上市，曾地凤就要开始忙碌。电子商务是风口，是未来的一种趋势，农产品需要有眼光的“新农人”。今年，曾地凤听到永善县将举办第三届枇杷文化旅游节的消息后，早早地就邀约“云尚果”等县内4家电商负责人前往攀枝花考察取经，通过学习观摩枇杷网络销售，分析市场行情后，将永善县枇杷价格定位在中果88元、大果98元、特级果王108元1件，统一了永善枇杷市场标准。

2023年5月19日，永善县第三届枇杷文化旅游节在玉笋村拉开帷幕。曾地凤与“倪端”“龙胜”“云尚果”“未来鲜”“石头”等网红达人联手，组成强大直播团队方阵，蹲点玉笋果农家中开启了枇杷直播带货模式。

8支团队同时开播，6名主管分工协作做好质量检测，30余个工人分组，在流水线上紧张有序地搬运、分拣、装车、出单。

“从收到客户订单，10分钟左右就可完成装箱打包，当天的订单当天发快递，最迟在次日8时前发货。”员工培训、查验质量、安排发货……时而电话联系业务，时而调度人员，时而制作宣传海报，整个紧张忙碌的直播销售，在曾地凤的统筹下，忙而不乱，有序进行。最忙的时候，他们一天装箱出单3000件枇杷。

“每天6时开播，22时收工，主播‘石头’10天创下带货2万单的纪录。”每当谈起这次枇杷直播业绩，曾地凤都会竖起大拇指。

乌蒙金沙，佳果天成。“五月金沙江畔的永善，枇杷飘香，主播带你吃长街宴，给你讲加娜和阿强的爱情故事，感受田园风光，与你共同见证‘产、城、人’融合发展的新图景。”曾地凤自然而然背起那段熟悉的直播台词。

短短几年，在曾地凤等年轻一代电商主播的带动下，永善电商企业遍地开花。

重质量、讲信誉，才能叫响品牌。“我只是做了一个良心商人应该做的，卖出的水果大家信得过。”说完，曾地凤嘴角绽出两个小酒窝，爽朗地笑开了。

回乡创业的5年，曾地凤培训了大大小小的电商主播400余人，手把手教大家开网店、搞直播，在永善县种植基地转一圈，村民都亲切地称她“小曾”。她说：“做电商确实苦和累，但看着乡亲们的情感和渐渐鼓起的钱包，所有的坚守都是值得的。”

曾地凤热爱着家乡的高峡平湖和碧水蓝天，眷恋家乡的一山一水。她在努力地实现一个梦想：让家乡的更多好物走出昭通、走向全国！



曾地凤直播带货销售昭通苹果。



永善的枇杷和柿子。

饶祖群的“金满斗”

通讯员 李华文/图

9月25日，为深入挖掘劳模事迹、发扬光大劳模精神，笔者一行到大关县木杆镇回访了远近闻名的致富带头人——云南省第二十三届劳动模范饶祖群。

从建档立卡贫困户到致富带头人，在饶祖群有限的知识水平里却藏着致富大格局。她带头种植黄柏、笋竹，将荒山变绿林，把存款放在绿林里。通过勤劳的双手致富的同时，她还不忘带上乡亲们一同发展，每年都出钱聘请乡亲们上山采竹笋和剥黄柏皮，把自己的竹林无偿提供给困难群众采笋，广泛动员群众种植笋竹，力所能及地帮助大家增加收入。

走进木杆镇银吉村徐家湾村民小组，来到饶祖群家里。3间大房子整洁如新、宽敞明亮。饶祖群正坐在沙发上整理她的宝贝：云南省人民政府授予的“云南省劳动模范称号”荣誉证书、云南省第二十三届劳动模范风采录、云南省劳模奖章和参加表彰会佩戴的云南省劳动模范绶带。常年劳作的双手显得沧桑粗糙，和鲜红的证书形成强烈对比。

满脸幸福的饶祖群，招呼我们入座，热情地端上

水果和茶。向她说明了回访来意后，她向大家讲述喜获劳模殊荣的心路历程。

一个普普通通的妇女，用自己的勤劳和善良，培养出了4个优秀的孩子，一家人和善谦让、其乐融融，共同维护家庭和谐。提到饶祖群，乡邻无不夸赞：“女强人、劳动能手、敬老孝亲榜样、重视教育的好母亲。”

无论曾经的贫穷还是如今的富足，饶祖群和丈夫龙顶学都尽心赡养80岁的婆婆唐大乡和76岁的叔叔龙保元，同时还培养出了两个优秀的女大学生。76岁的龙保元虽然无儿无女，但很幸运地遇到了饶祖群一家人。他们对他精心照顾，让他能幸福养老。“这么多年，我都住在他们家，吃穿用度从不操心，他们夫妇对我太好了，就像我的亲子女一样。”龙保元说。

如今，饶祖群的二女儿供职于大关县中医医院，当上了白衣天使。三女儿供职于山东格研生物技术有限公司，当上了白领。二女儿龙文秀说：“母亲小学没读两天，识字不多，但爱动脑筋，样样事都会很认真去做，她就是我们的榜样。母亲对我们要求

很严，要我们好好读书。她总说女孩子不要锅边站，要读出来，多长本事，走出大山。”饶祖群的勤劳就是孩子们的榜样，也是她们努力学习的不懈动力。

在勤劳致富的道路上，饶祖群夫妇敏锐地抓住机遇，依靠政策指引，在10年前种下了200亩的黄柏苗和竹苗，率先给荒山披上“绿衣”。寒来暑往，苦尽甘来，夫妻俩经过对黄柏、竹子的精心管护，如今收获了“金满斗”。

当问及今年收成如何时，饶祖群满脸笑意：“今年市场价格好，鲜黄柏皮可卖到每斤13元，鲜笋可卖到每斤6元，预计有80万元收入。”

今年在采收黄柏和竹笋时，饶祖群聘请了20余位乡亲帮忙，最忙的一个月，每人可以领到6000元工资。群众增加了收入，他们也减轻了负担，实现了“双赢”。

饶祖群兴致勃勃地给我们介绍着今后的打算：“能当上省劳模，我倍感珍惜，更要发挥好榜样的力量，带领大家一起去致富路，过上好日



饶祖群在竹林劳作。

子。今年，我家又育了200亩黄柏苗，树苗长势好，12月底就可以移栽了，到时候让乡亲们跟着我干，有样学样……”

“绿水青山就是金山银山”，唱响“山”字经、做好“林”文章，我们期待着更多的劳动者用汗水和智慧种出更多“金满斗”，收获更多幸福生活。