

曾地凤返乡后,成为乡村振兴带头人。



曾地凤： 站在电商风口让好物出深山

通讯员 田明文/图



曾地凤在培训电商主播。

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。



永善的枇杷和橘子。

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,带领大家一起共奔致富路,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。”