

“白簪三美”回乡创业 她们在天马行空网络中,也在脚踏实地田野里

今日女报 / 凤凰网记者 朱泓江

两年前的夏天,三个姑娘因各自的乡村振兴事业结缘,组队“白簪三美”。如今,她们对乡村振兴的道路有了新思考,不仅是在天马行空的网络中,也在脚踏实地的田野里。

“来直播间的朋友们,左上角加入‘白簪三美’的粉丝团!”“‘白簪三美’今天就让你买到健康放心实惠的农产品!”……如今,走进长沙市望城区白簪铺镇“白簪之光”乡村创客直播室,未见其人,先闻其声,熟练的直播话术、优质的绿色产品、贴心的问答服务,让直播间里人气满满。

这三位姑娘,分别是廖红、周静、夏赛男,她们是长沙市望城区白簪铺镇返乡创业的新农人。



“白簪三美”用自己的坚持,经营出一片天地。

回乡 “逆流”而上,各有情怀



夏赛男

90后的夏赛男,家里本身就是丝瓜种植大户,2014年,她选择回到家乡进行农业产业的经营,目前专注于自己320亩的时令蔬菜种植园。

回乡后,她没有着急开始创业,而是先分包了

父亲基地的一块农田练技术。第一年收成可观,她还因此拿到了政府为鼓励大学生返乡创业发放的创业基金。技术的学习与成果的展现让夏赛男获得极大的成就感与价值感,她决定全身心投入种植蔬菜的事业。

而廖红的“归来”却早已埋下伏笔,她回忆起小时候在村里,父亲常把“工字不出头,出头就入土”这句老话挂在嘴边,从小她就不甘心成为一名“打工人”。毕业后,她去城市里当过企业白领,也自己摆过地摊,做过餐饮、装饰,还与朋友合伙经营过菜市场。十几年来,白手起家的经历仍然让她觉得生活少了些什么。多年的打拼积累下的基业,早已让她步入衣食无忧的生活,可她还是在寻找着自己的一片精神家园。

廖红回忆做餐饮那会儿,每天凌晨四点就要骑着电动车去菜市场采购原材料。为买到更便宜的鱼,她会辗转跑几个市场。有一次遇到暴雨,电动车又没电,廖红只好推着车和车上堆起来的菜在雨中缓缓行进,一边是雨水浇头,一边是泪水洗脸……“那一刻,我告诉自己:我一定要做出一番事业,过上想要的生活。”廖红回忆。

如今,39岁的她管理着几百亩瓜蒌种植园,力求把这种药食同源的作物潜能挖掘出来。

与夏赛男和廖红不同,周静则是将家庭摆在了自己的第一位,她不愿意自己在外工作,家里的两个孩子由公婆照看。

“我回来不但能帮公婆,还能陪孩子。我想,这是家庭给我的任务,也是对我的最大支持。”她说道。以前,她习惯依赖老公;回乡后,面对错综复杂的农业产业链,她既要管生产,又要学种植,还要研究政策,周静扛着压力创业。现在,周静流转大塘村110亩土地扩大无花果种植规模,并形成望城区唯一集种植、加工、旅游为一体的无花果产业链。去年采摘季,果园还吸纳几十位乡村妇女来此采果就业。

周静今年继续专注着自己的无花果、桑葚种植园,同时还配备了一个烘干车间,里面不仅加工着自己的产品,在村里人需要帮助时,她也能承担起一些业务。

三种经历,三种选择,三个女人,都走出了自己的新路。

合作 致富梦想,配合默契

现在“白簪三美”是村里的一张名片,也是网络直播中的ID。但两年前,这还是一个初具雏形的概念。

为了助力乡村人才振兴,促进白簪铺的产业振兴。2020年7月起,在白簪铺镇党委副书记、镇长胡宇波的组织下,镇里的“农文旅”产业负责人和本地创业者开始频繁交流,还请外面的专家进村教学。创业者们一起调研、座谈,互相介绍产业项目,交流创业心路历程,还经常聊到深夜。逐渐地,这些返乡创业者定期碰面,在白簪铺镇党委、政府的指导下,抱团取暖,组建了最初的乡村创业核心创客团。

经过多轮次深入的交流座谈后,这三个返乡创业的姑娘成为很好的朋友。她们同为核心创客,都乐于接受新鲜事物,都想在乡村做出一番事业。于是,她们经常在创客活动基地相聚,彼此交流学习、商量讨论的话题也越来越多。

于是,白簪之光乡村创客服务中心也成为了“白簪三美”梦开始的地方,在这里她们接受着更专业的运营培训,也建立起了深深的创业情感。

“三美”回忆最开始用抖音直播的时候,公屏上经常会有人评论:“你们会种菜?炒作的吧?”因为视频中拔笋的手法不对,还会被网友议论纷纷。

夏赛男看到评论,就笑着说道,村里缺少的不是能下地的村民,而是新思维和新的推广方式,对于农业振兴,她们早有了新的思考。

周静的想法还有更多,兴趣电商也让她发现自己的田地让城市的人们十分喜欢:通过抖音、小红书的流量吸引,她的无花果和桑葚种植园里一周就可以吸引四五百人,看着城里的游客满载而归,她十分欣喜,因为这也意味着收入的增加。在她看来,文旅是一片大有可为的赛道,通过网络的流量引导,种植园的关注度的增长肉眼可见。

线上,她们各自摸索着前行,而线下,三人则打起了配合。

“我的作物需要烘干我就找周静,周静的作物需要物流就来找我。”夏赛男十分有底气地说道。“再有其他的销路要求,冷库存放就可以找我了。”廖红说道。



周静

对于她们而言,通过一年的磨合,一条多元的产业链似乎已经在“白簪三美”的默契配合中形成。

今年,夏赛男敏锐地观察到自己的时令蔬菜销售时,物流占了成本的很大一部分,于是她就干脆成立了一家物流公司,自己来当“搬运工”,长沙和怀化都有分点。目前她的物流公司员工有40多人,绝大多数都为白簪铺的居民。

这样一来,夏赛男自己的蔬菜有了销路,还能给村里的兄弟姐妹们带来新的财路。

去年,周静建起了一座无花果加工厂,把自己的产物进行加工,下一步将进行干果的制作,这样在网络上也更好地打开销路。

早已打拼多年的廖红则在长沙经营着农贸市场,这是将村里的农产品输送到千家万户的直接出口。

团结 相似经历,互相慰藉

有句话说“梦想总是好的”,然而现实中,完备的产业打造起来并不容易。

在廖红看来,乡村是一片沃土,不光需要技术,还需要多一点乡土人情味,这绝不是城里的创业成功者能马上入手的。

她有一次想在村里租下一片地,村里的租户开始喊价一万元一年,后来看到是自家村里的妹子创业,租户愿意6000元租给廖红,而廖红去找到租户的朋友建立情感,同村人好说话,接触多了便成为了老相识,最后还帮着自己一起砍价,谈到三年一万五千块的价格。

经过前两年的历练,廖红把重心完全转移到村里的事业,但是远不如想象的顺利。今年2月22日,一场突然的降雪染白了白簪铺的花草,廖红种植瓜蒌的棚子被积雪压垮了,大概有20亩,可经过事后的计算,偏差有点大——积雪压垮了廖红苦心经营的80亩瓜蒌地。

尽管是位创业“老兵”,这次的突发情况还是让她异常难受。廖红就在屋里躺着,偶尔向田地的方向看看,什么事也不想干。

夏赛男见廖红泄了气,就去安慰她,她回想2017年的一段经历,那年的洪水,毁灭性地淹没了她的蔬菜基地,家中辛辛苦苦种的菜,一场大雨后什么都没了。夏赛男脚泡在洪水里,一眼望去都是水,哭也哭不出来。

还有一年暴雪,夏赛男为了不积雪压垮大棚,和丈夫将基地中50多个大棚的薄膜一刀一刀划破。“手疼、心更疼,全部干完的时候,我的手已经完全麻木。尽管又冷又饿,我们还是仔细察看了一圈基地才离开。”

她把这段经历告诉廖红,用农业“老炮”的姿态安慰着这位姐姐,廖红听完思考了很久。

两天后,廖红跟安徽的技术团队打了电话,请求他们火速赶往自己的种植园区,进行了重建。

如今,重新振作的廖红还受到市面上富硒产品的启发,开始和技术团队对接新的种植方法,这才有今天廖红思考后改进的富硒瓜蒌产品,目前高端富硒的瓜蒌产品的销量已经超过了普通的瓜蒌产品。

如今,三人正按部就班地培育着各自的作物。业务遇到困难时,就互相交流经验,闲暇时,三人就相约到个阳光好的地方谈天说地,到了饭点,恰逢谁家做好了小菜,就去谁家聚餐。

“如果你愿意来到白簪铺,你会发现每天的事情都忙不完,感觉特别充实,也许这就是我的理想家园。”廖红说道。

“我们穿上高跟鞋是职业女性,挽起裤脚又能回乡种地,潜力无限,未来可期!”

是的,农村不缺资源,缺的是有手艺、会技术、懂经营、善管理的人才。事靠人做,业由人兴。“白簪三美”用自己的坚持,经营出一片天地,前景令人期待。



廖红