

编者按 乡村振兴的浪潮中，总有一些身影格外动人。她们的起点或许是“照顾家人”的朴素心愿，却在创业路上走出了更广阔的格局：扎根本地资源，紧跟时代步伐，在“湘女新农人村播培训班”的助力下突破瓶颈，既实现了自我价值，更带动邻里增收。她们的故事印证着：乡村的沃土从不缺机遇，女性的力量足以撑起一片天。

逆袭有招！“迷茫宝妈”把乡愁做成好生意

今日女报/凤凰网记者 罗雅洁

“如果没参加湘女新农人村播培训班，我可能还在摸着石头过河，不知道怎么把‘村房短住’做得更大、更稳。”11月11日，李进娣回想起培训内容时仍感慨不已。

这位从广东嫁到湖南的外地媳妇，曾因返乡后无收入陷入迷茫，却在“村房短住”创业与村播培训的双重助力下，用镜头发现乡村之美，用实干激活闲置资源，用真诚连接城乡两端，从自媒体“小白”成长为带动全村增收的乡村运营师，书写了属于自己的乡村振兴故事。



李进娣用镜头记录乡村之美。

短视频里偶遇创业新赛道

三年前，为了照顾七十多岁的公婆和即将小升初的孩子，李进娣辞去了深圳皮肤管理师的工作，回到湖南岳阳市华容县禹山镇松树岭村。作为长在农村却不会干农活的“80后”，她在临上有老下有小的家庭负担时，陷入了前所未有的迷茫。“回到农村没有收入，不知道自己能做什么。”李进娣告诉今日女报/凤凰网记者，这种状态持续了整整一年。

2024年1月，一次偶然的机会，李进娣刷到了“村房短住”

的直播。直播间里介绍的模式让她眼前一亮：无需大拆大建，只需收拾干净家中闲置房间，就能接待向往农村生活的城市人，同吃同住同劳动，让他们体验地道农家生活。

“我们家有两层小楼，五个房间，收拾干净就能做。”李进娣说干就干。

创业初期的艰难远超想象。李进娣一个人扛起了所有活计：刮墙漆、铺地面、种菜、挖树根、修竹子，从房屋改造到农田打理，她都亲力亲为。

村里的邻居们起初并不理

解：一个普通村庄，既无景点加持，又无豪华装修，怎么可能吸引城里人来住？

旁人的质疑没有让李进娣停下脚步，虽然是零粉丝、零基础的自媒体“小白”，但她没有退却。她笨拙地抄下爆款口播文案，背熟后再自己录制，用一口不标准的普通话发布视频。没想到，这种真实质朴的风格意外获得流量，让她的评论区涌来了大量网友。

带动村民增收十几万元

2024年5月，李进娣迎来

了第一批客人——岳阳本地的退休老人。当时房屋还在建设中，她坦诚地提前说明情况，没想到客人们格外包容：“我们就是怀念农村生活，想过点真实的日子。”这一批六位客人不仅体验了抓鸡、钓鱼、吃农家饭的乐趣，还额外消费了980元的当地特产。这些土鸡、龙虾、鳝鱼之类的“土货”都来自周边农户家，直接增加了邻居们的收入。

“我不赚中间商差价，客人要什么就直接带他们到农户家挑选，钱直接付给农户。”李进娣坚持用真诚打动客人，用朴实留住客人。她的“村房”保持着农村本来的样子，保证床上四件套干净整洁。没有专业厨师和服务员，她自己下厨、亲自接待，和客人一起参与农活，还原最真实的乡村生活场景。

“村房短住”比民宿更有性价比，体验感也更温暖，她的不少客人成为回头客，还主动帮忙推广。

一年多来，她累计接待了三百多位城市客人，带动村里增收十几万元。村里的李奶奶用卖土鸡蛋攒下的钱，给孙子买了一个新书包当生日礼物。“奶奶拉着我

的手不停说感谢，那一刻，我觉得一切努力都值得。”李进娣说。

筹建专业电商团队

随着“村房短住”的客人逐渐增多，李进娣遇到了新难题：账号运营缺乏系统方法、短视频内容同质化严重、直播带货找不到技巧。正当她一筹莫展时，湘女新农人村播培训班开办的消息解了她的燃眉之急。

短短四天时间，她像海绵吸水般汲取知识。“从账号定位到内容策划，从直播话术到农产品带货技巧，老师们都给我们一一拆解，还针对我们每个学员的账号进行一对点评。”

培训中，“直播带货助力村品销售”的课程更让她茅塞顿开。培训结束后，她也开始手把手教村里的大姐们直播带货。“她们一开始没信心，怕出丑，我们陪着她们一步步来，看到下单有收入了，现在她们比我还积极。”

现在，她又有了新目标：组建专业电商团队，把“村房短住”和“村品带货”做得更专业。在她的心中，“村房短住”不仅是一份事业，更是让农村变得更美好的梦想。

香到国外！汝城大姐的混搭“土粽子”火了

今日女报/凤凰网记者 罗雅洁

“刚从湘女新农人村播培训班学到的直播脚本和AI知识，马上就用在直播带货里了！”11月11日，郴州市汝城县伍惠坊粽业负责人范春娇兴奋地告诉记者。

2017年，为照顾患病家人和年幼孩子，她从广东返乡创业，凭着家乡的原生态粽叶资源和一颗敢闯敢试的心，把小小的粽子做出了大文章，“如今，我们的粽子卖到了北京、上海，甚至还卖到国外了”。

从广式风味到湘味改良

2017年，范春娇的父亲和公公相继生病，家中孩子无人照料。彼时，丈夫何春林在广东做工程，她自己经营着店铺，生活安稳顺遂，但家庭的责任让夫妻二人毫不犹豫地选择回乡。

回到汝城老家，看着山上随处可见的原生态粽叶，范春娇想起了在广东吃到的美味粽子。“广东那边的肉粽味道好，我们家乡有这么好的原料，为什么不自己做呢？”这个念头让她燃起了创业火花。

但她很快发现，湖南本地传统粽子多为红豆粽和碱水粽，肉粽种类极少，与广式粽子的风

味差异较大。

为了让自己开发的肉粽贴合湖南人的口味，范春娇反复改良配方。她选用本地特产的香甜板栗、咸鸭蛋，搭配优质猪肉，研发出蛋黄肉粽、板栗肉粽等特色品种。“所有的原材料都来自本地，既保证了食材的新鲜原生态，也帮助周边农户解决了农产品销售难题。”

从口口相传到电商直播赋能

创业初期，范春娇的粽子主要通过线下门店和微信朋友圈售卖，再加上食客的口口相传，慢慢积累了一批忠实客户。“我们的店铺离县城有三四十公里，很



在湘女新农人村播培训班上，范春娇（左一）和姐妹们一起学习直播带货。

多县城、市里的人特意开车过来买。”回忆起最初的创业场景，范春娇仍历历在目。

2020年，汝城县开展乡村电商培训，范春娇第一时间报名参加。这次培训让她打开了新世界的大门，她第一次尝试了直播带货，做起了短视频账号，推广自家粽子以及其他农特产品。产品畅销国内外，仅粽子每年可销售几十万元。

但过程并非一帆风顺。“有一次，因为不懂图片处理技术，

我们没办法满足电商平台的图片要求，错失了长期合作的机会。”范春娇说，这让她深刻意识到专业技能的重要性。

今年，范春娇参加了湘女新农人村播培训班，收获颇丰。“老师教了AI工具的使用，还有抖音直播的脚本编写、留客话术，之前不知道怎么把这些工具串联



范春娇在培训班上认真学习。

起来，现在都理清了思路。”她坦言，自己并不是一个特别擅长面对镜头推广产品的人，但这次培训给了她底气。

随着销量逐年攀升，范春娇发现，家庭作坊式的生产已难以满足市场需求。为了打破地域和季节的限制，今年，她和丈夫何春林投资100余万元，在汝城县工业园建起了

加工厂，生产粽子、年糕等产品。

“以前我们是家庭作坊，很多平台和超市都上不了。现在要做‘正规军’，工厂化生产更卫生、更规范，能满足更多渠道的要求。”范春娇介绍，新厂房采用流水线作业，将有效解决粽子季节性销售的难题。她计划通过平台推广，让粽子全年都能热销。“我们不仅想自己赚钱，也希望能带动家乡的农产品走出去，让更多人知道汝城的好味道。”