

“微博红人”走心，返乡带火山里土货

今日女报 / 凤网记者 唐天喜

“妹子，能不能帮我卖红薯啊？”怀化会同的赶集日，83岁的陌生老奶奶带着方言的恳切询问，像一颗石子投进怀化女子杨娃娃的心湖。彼时，她正跟着邮政工作人员下乡拍视频。没曾想这句随口的求助，竟让她从“微博红人”变成了家乡土货的“代言人”，在湘黔边境的山旮旯里，走出了一条充满烟火气的助农路。



杨娃娃在葡萄地里拍视频带货。

“奶奶情结”牵出助农初心

会同女子杨娃娃的返乡，藏着对故土最深的眷恋。

40岁的她，很早就媒体圈打拼。12月7日，杨娃娃告诉今日女报/凤网记者，2017年时，她带领团队在微博上为国外一档美食节目做中国内容，一年涨粉无数。当年12月，杨娃娃在微博2017美食影响力峰会中获评“微博美食十大新锐博主”。

杨娃娃回忆，当时颁奖地点在央视大楼，她坐在第一排。当

天，她所在团队还获得了两个奖项：十大美食MCN机构、十大美食短视频博主。

经历过新冠肺炎疫情后，城市的喧嚣让杨娃娃愈发想念家乡的宁静，“10多岁时想远离家乡，40岁却只想回来”。这份心境让她在2024年11月下定决心，回到家乡会同县，开起了茶馆和土货铺，把多年的喝茶爱好和对乡村的热爱绑在了一起。

而真正让她扎根助农的，是

对奶奶的怀念。杨娃娃是会同县坪村镇毛田村人，她的奶奶一生勤劳，子女和晚辈们给的生活费从不舍不得花，总要种菜赶集售卖。“她临终留下8万元存款，其中4万是我给的零花钱。”杨娃娃回忆往事，忍不住哽咽。奶奶的这份淳朴和坚韧，让她每次在集市看到满头白发的老人，都像看到了自己的奶奶。

那位找她卖红薯的老奶奶，家中存有5000多公斤红薯。“让

我没想到的是，老奶奶说红薯只卖3毛钱一斤。难得种啊！”出生在农村的杨娃娃心疼不已，最终联系到一家养猪场的老板全部收购。

随即，杨娃娃根据双方的需求，提出村民用红薯换猪粪做有机肥的办法，让更多村民家的红薯销售一空。

这个“三毛钱红薯”的故事，成了她助农路上的初心印记。

泥土温度赢得网友认可

杨娃娃的带货，带着泥土的温度和较真的劲儿。

有一天，会同县地灵乡的一位村民来电，希望杨娃娃帮忙销售凉薯。为了验证凉薯好不好吃，她开车走了一个多小时的山路，蹲在山旮旯的地里直接啃，“清甜无筋，比初恋还甜”。得知村民怕凉薯因降温淋雨坏掉，她一口气包揽500多公斤。当天，她发了朋友圈预售。让她没想到的是，还没等视频编辑好，凉薯就卖光了，“有朋友直接要订400公斤”。

可会同物流不占优势，寄5公斤凉薯到长沙，运费加打包箱就要20元，加上每公斤2元的

成本，她分文不赚甚至可能倒贴，但她依然笑着跟村民承诺：“明年放心种，种多少我卖多少。”

她的视频带货，要么在果园里现摘现吃，要么在田埂上跟村民拉家常。甚至，她会拒绝挂酸橘子的链接——“没打霜的果子不好吃，不能坑粉丝”。

这份真诚，让她收获了无数“婆婆妈妈粉”。

一年来，她帮高椅村村民卖黑泡茶，帮橘农卖橘子，帮村民卖玉米……她还经常将种植户与收购商的电话直接互通。

今年3月，在她发布的帮村民销售楠竹笋的视频留言区，不少人问：“我家也有竹笋，能

告诉我收购竹笋的老板的电话吗？”另有外地客户留言：“请告诉我收购竹笋的老板的电话，我需要购买加工好的竹笋，一次要几千斤到上万斤。”

每当看到这样的留言，杨娃娃总是迅速帮双方对接，让双方自行沟通。“我只是搭个桥，让好东西不烂在地里。”

村民们记着她的好，赶集时总会给她捎上一把香菜、几个萝卜，“就像走亲戚一样”。高椅村的女干部会在她直播时，主动走进直播间表示感谢。

今年3月，她被怀化市委宣传部、市委网信办、市文旅广体局联合聘请为“e起为怀化文旅

打call！”——福地怀化网络推介官。

经常下乡让她陪孩子的时间并不多，尤其是剪视频时，要忙到深夜。但孩子特别理解她，还骄傲地告诉她“我老师是妈妈的粉丝”。那一刻，她忍不住落泪。

如今，作为会同县村播（联盟）妇联主席，她有了新的想法：想培训更多妇女拍视频、做直播，让她们在带娃照顾老人的同时赚点零花钱，也帮更多村民增收。

杨娃娃做的事情或许是“块块钱、毛毛钱的小事”，但早已成为乡村振兴画卷里的动人篇章。

“北漂妈妈”有招，南方种活北方冬桃

今日女报 / 凤网记者 唐天喜

“以前在京城足疗店熬夜班，穿得干干净净，现在天天在山头上摸爬滚打，晒得黝黑，双手全是老茧——但我觉得现在的自己，比任何时候都有力量。”12月6日，站在怀化市麻阳苗族自治县岩门镇白泥田村的冬桃园里，龙永群指尖划过修剪整齐的枝丫，眼里满是笃定。

她的人生，正如突破生长环境在南方种植的冬桃，绽放出别样的精彩。

夜班，却始终找不到归属感。2018年，她毅然回到麻阳，只为给孩子一个完整的陪伴。

回乡后，常年打工的疲惫让她渴望一份“能兼顾家庭与事业”的生计，一次偶然的聊天让她与冬桃结下不解之缘。

“当时听朋友说本地冬桃采摘价能卖到15~20元一斤，比橙子价格高出很多，市场少见，前景不错。”龙永群笑称，她本是“连菜都不会种”的农业小白，却被冬桃的市场潜力打动。更巧的是，她通过朋友结识了已开办冬桃合作社三年的合伙人，两人一拍即合。

2019年，龙永群投入全部积蓄，在原有270多亩基地的基础上，再租200多亩山地，正式开启了冬桃种植之路。

从冬桃小白到种植能手

创业的道路从不是坦途，而在南方种冬桃，更是难上加难。

冬桃本是北方作物，喜冷凉干燥气候，在南方高温高湿的环境里，“水土不服”是常态——不仅病虫害更容易滋生，果实还易因雨水过多开裂、甜度不足。

为了引进优质种苗，她和合伙人驱车千里赶往山东考察，精选2万多株冬桃苗；为了适配土壤，龙永群放弃鸡粪，专门从外地拉回3个车皮、100多吨羊粪，用纯羊粪改良土壤肥力；为了应对高温高湿，她摸索出“早套袋、少用药”的模式，每年5月底6月初就给刚长到枣子大小的桃子套上三层牛皮纸袋，既能防虫防鸟，又能避免雨水直淋，套袋前仅做一次杀菌消毒，之后直到成熟再也不打药，“不打除草剂，全靠人工操作割草机除草，就是为了让大家吃到健康的脆甜冬桃”；为了保证甜度，她充分利用山地日照充足的优势，耐心等待果实经过漫长的生长周期，直到国庆节后才上市。

“以前在城里，我拧个瓶盖都觉得费劲，现在扛着几十斤的肥料上山，一口气能走两里地。”龙永群说。

更棘手的是冬桃的生长特性，套袋后会进入长达两个月的硬核期，果实几乎停止生长，直到成熟前20天才进入快速膨胀期，这期间任何一点疏忽——无论是配药不当、干旱缺水，还是极端天气，都可能导致整

季绝收，给种植者带来巨大损失。

2022年遭遇大旱，为避免冬桃颗粒无收，龙永群咬牙花10万元打了一口338米深的井，才保住大半桃树。2024年，因为某些原因，冬桃几乎绝收。那段时间，她压力大到体重飙升至近90公斤。

让乡亲们家门口挣钱

风雨过后是彩虹。龙永群通过开通抖音号“下雨天”，用麻阳方言拍视频引得不少人关注，很多人开车来她的基地采摘。“外地桃子个头大、颜色艳，但口感远不如我们的，本地顾客一吃就认得出。”

2023年，龙永群的冬桃销售额达30多万元；2025年开售不到一个月就卖出1万多公斤，11月初便早早售罄。

“自己富了不算富，大家一起富才是真富。”龙永群的冬桃园，不仅结出了甜美的果实，

更成为带动周边村民增收的“致富园”。基地常年聘用附近村民，根据工种制定合理薪酬：采摘、套袋等普通工种，女工每天100元，男工120—150元；割草等技术活，因需操作割草机，日薪高达200元，其中2名长期工年薪达5万元。“都是附近村里的老人和妇女，年纪大了出去打工没人要，在这里干活既能挣钱，又能照顾家里。”龙永群说，采摘旺季时，基地每天要聘用几十人，最多一天能有上百人务工，仅工资支出就是一笔不小的开销，但她从未拖欠过一分钱。

如今，越来越多的村民看到冬桃的市场潜力，向她请教种植技术，她也毫无保留地分享经验。“以前有人劝我扩张，我想先把这600多亩做好，大家有序发展，才能长久挣钱。”

夕阳西下，晚风拂过桃林，龙永群望着修剪过的桃枝，眼里满是对未来的期待。



龙永群查看冬桃长势。

为了孩子返乡创业

“我天天在北京熬夜挣钱，老人在家里却很难管住处于叛逆期的两个小孩，所以后来我便想着回乡。”12月6日，龙永群告诉今日女报/凤网记者，1999年那会儿，她因为家庭贫困放弃学业，背着行囊加入打工潮。从上海到北京，从工厂务工到足疗服务，她辗转多地漂泊近20年，在北京足足熬过了10年