

3000亿交易额背后，她们如何撬动乡村消费市场

乡村“女团长”小社群里的大生意：谈钱更讲情

今日女报/凤网记者 欧阳婷 周雅婷

元旦刚过，农历的脚步渐近，湖南乡村的集市格外热闹。赶集人的背篓旁、摩托车上，除了刚采购的新鲜年货，常常还放着几个来自团购平台的包裹，这些“次日达”的包裹，与集市上的传统年货一起，构成了乡村年节消费的新图景。

据某电商平台最新数据统计，截至2025年11月，该平台商品交易总额已达到3000亿元，覆盖全国30个省级行政区。随着乡村振兴和数字乡村工程的推进，社区团购也从城市蔓延至广大乡村。其中，一群乡村“斜杠阿姨”成为关键的“连接者”——她们大多是乡村小店店主、老板娘，在经营小卖部、手机店、文具店或照料家庭之余，凭借几十年积累的人脉和信用，成为兼职的“乡村团长”。

当物流的“最后一公里”遇到人情社会的“最后一百米”，这份“兼职”为她们的生活与乡村的消费图景带来了怎样的改变？今日女报/凤网记者走进湖南各地乡村，了解这群“乡村团长”的生活。



扫码看精彩内容

故事

熟悉业务的“女团长”



胡美润正在理货。

“润妹子，我刚刚下单了猪肉，你明天要早点送到我屋。”走在村子里，胡美润耳边传来不少村民的催促，她告诉今日女报/凤网记者，元旦一过，距离春节越来越近，家家户户忙着制作腊肉。集市上的猪肉抢手，到镇上买猪肉又麻烦，不少人选择通过社区团购下单，这让身为“团长”的她又一次忙碌了起来。

今年43岁的胡美润是益阳市安化县渠江镇桃坪村的村民，为了挣钱，她摆摊卖过童装、卖过豆腐，去年，在村干部的招揽下，她又在村集体产业蔬菜大棚中获得了一份稳定的工作，“工作一天就可以挣110元，最多的时候一个月可以挣到2000多元”。

但对胡美润来说，这些收入远远不够，她告诉今日女报/凤网记者，她和丈夫育有两个孩子，且双方父母健在，“上有老下有小”的状态让胡美润和丈夫选择了留在村里，“只要是能好好赚钱的方法，我都想尝试一下”。因此，在前期，催着

得益于数字乡村工程的推进，2019年夏天，作为平台经济的新模式，社区团购“闯入”了这个小村庄，“当时，桃坪村一下子就出现了五六位‘团长’，基本上都是女性”。

胡美润也发现了这里的“商机”，决定要到平台位于长沙的公司学习。可她的这一决定被丈夫质疑了：“要是骗人的怎么办？”胡美润并不放弃，她独自一人前往长沙学习了一天，“主要教我们建立微信群，在平台如何操作”。

2019年9月初，胡美润组建了一个十几人的微信群，正式开始了“团长”兼职工作。

“润妹子，我刚刚下单的盐到了没？”“我到时候收到的货品和你图片上的不一样吗？”……对于村里人来说，社区团购这一方式确实给他们的消费观念带来了不小的冲击，“村里大多是老人，以前大家习惯了在集市面对面消费，以钱换物，看不到实物的消费方式让大家无从下手”。因此，在前期，催着

送货、质疑商品质量的情况经常发生，但很快，村里人发现了社区团购的便利：桃坪村到渠江镇车程将近半个小时，而村里每隔5天才有集市，“但在手机上下个单，第二天就可以到货”。

一开始，平台在渠江镇的网点会把商品送到胡美润家来，随后收到微信消息的村民会到她家领取自己下单的物品。渐渐地，胡美润发现，这一模式不仅耽误时间，还不够便利，于是，不会骑车的胡美润决定叫上丈夫，主动到镇上领取货物，在家分好、包装好后，用最快的速度把货品一家一家送到村民手中。就这样，胡美润的购物群发展到了如今的300余人。

见到胡美润这样做，村里其他的“团长”坐不住了，纷纷“卷”了起来。这种送货上门的方式确实方便了村民，但一段时间下来，其他“团长”打起了“退堂鼓”，“挣不到几个钱，又每天跑上跑下累得很”。

经过几年的发展，如今桃坪村只剩下了胡美润这一个“团长”。

“我也想过放弃，但不少在外务工的年轻人能够通过我上门送货的时候了解家里老人的情况。”胡美润把这个方式称作“替年轻人回家看看”，“这是大家对我的信任”。

未来，胡美润希望自己可以把“团长”事业继续做下去，还希望能够有像省妇联举办的“湘村巾帼主播团”省级示范培训班一样的培训，专门组织自己和其他“团长”上课，解决在实践中遇到的困难。

“女团长”的人情生意经

和胡美润一样，湘潭县排头乡排头村的“团长”艾群没有经过系统培训，却靠自己的扎根经营出了一套“人情生意经”。

5年前，为了陪伴刚上小学的孩子，在广东务工多年的艾群和丈夫决定回乡，用多年的积蓄翻新了村里的房子，在家门口开起了一家小卖部。生活节奏从流水线上的“快”，切换到乡村的“慢”。

2021年，一位推销“团购”的业务员找上了门。当时，村里网购已成趋势，对她这样的小店冲击不小，业务员描绘的“乡村社区团购”图景——无需囤货、靠佣金增收，还能把线上流量引到线下，让她心动了。

可真正做起来，艾群才发现团长需要衡量的事情有很多。她同时经营快递收发，村民来取快递时，常常顺便就把团购的商品带走了，或者让她一起送上门。日用品佣金高，有时一单能赚几块；蔬菜水果虽然佣金低，但需求稳定。艾群还会比较平台和批发商的价钱，哪个便宜就跟村民着重推荐哪个，“都是去捡漏，赚点差价”。

“但盘算再多，挣的也是‘服务钱’。”每天清晨七点前，她会准时打开大门，等配送司机的大车卸下村民们在平台下单的各类商品；紧接着，是一段与时间赛跑的配送。艾群的座

驾”是一辆摩托车，前座和后座常堆满货物，在颠簸的乡路上行驶。冬天冷风刮脸，夏天日头灼背。订单多时，她要在村路间往返两三次，全部送完，往往已近中午。这一天的奔波，换来的是几十元的佣金。

但艾群不觉得累，在她看来，这份“团长”工作，赚的不只是佣金，更是一份扎根乡土的“人情经营”。

“做这门生意，讲究的就是一个关系。”在血缘与地缘编织的乡村社会，艾群所在的“排头乡团长群”有145人，大家分散在不同村落，服务范围有所重叠，她的小卖部隔壁就有一位竞争对手。

“翻修老房时，我们关系还很好，结果人家知道我做生意、当‘团长’后，连话都不愿意再跟我多说一句了。”村里人喜欢和气、好说话的“团长”，与邻居的不和传出去，艾群觉得会影响她的“团长”事业，于是想办法和对方“化敌为友”。“我每年都从邻居那拿几万元的货，还和他们约法三章——各有各的客，绝不挖墙脚！”

在乡间送货的摩托车上，艾群时常会想起在广州打工的日子。“在外面赚过快钱，一下子变成几毛几块地攒，节奏真不适应。”家里两个儿子，一个读高中，一个念小学，开销像滚雪球。她心里藏着再出去闯闯的念头，“等孩子再大点，我想再出去拼一拼”。

但艾群暂时不打算放弃自己的“团长”身份。帮不识字的老人退掉不新鲜的菜、收到一声隔着院墙的“谢谢”，在这些细碎、缓慢的日常里，艾群触到了另一种踏实。“东西可以在任何地方买，但只有我能把这包盐、这袋米，连同那份熟悉的信任，一起送到乡亲手里。这份温度，是我作为乡村‘团长’，谁也替代不了的价值！”



在送货路上的艾群。

(下转 04 版)