

“05 后”大学生主播 在制茶车间“吼”出实战力



资料图片

“家人们,这是我们信阳毛尖的明前茶,产自万亩生态茶园,每一片芽叶都是手工采摘!”4月1日晚间,在河南省光山县大尖山绿色食品茶叶种植基地生产车间里,信阳职业技术学院(以下简称“信阳职院”)商学院电子商务专业学生主播朱延奇和任甜怡手持茶罐,开启了第31场新茶助农直播。镜头扫过正在炒制的翠绿茶叶,弹幕瞬间刷屏:“是信阳原产地的吗?”“小罐装有没有优惠”……

当晚这场直播吸引了2400余人次观看,点赞超3万次,带动茶叶订单量突破300单。大尖山绿色食品茶叶种植基地负责人胡华稳感慨道:“学生们把设计、直播、数据分析‘一条龙’搬进车间,让传统茶产业搭上了数字快车。”今年年初,胡华稳曾为茶叶包装发愁——顾客因简陋的鞋盒包装“吐槽”连连。作为企业的“科技副总”,信阳职院商学院电子商务教研室张茜带领团队迅速介入,设计出环保新潮礼盒,融入信阳茶山手绘图案与二维码溯源功能,并申

请了外观专利。“新包装上线后,线上复购率提升了40%!”胡华稳欣喜地说。日前,张茜团队还与企业联合,成功申报河南省“科技小院”项目,推动茶树防虫害、茶品牌提升和销售渠道拓展等,让“茶香”更持久。在机声隆隆的制茶车间直播,是学生们的“必修课”。“直播讲解得扯着嗓子吼,几个小时下来都快干得冒出汗。”学生焦永恒笑道。

这群学生均是“05后”,却很能吃苦。为了让粉丝信得过,从茶山采摘到车间里的杀青、烘干,他们对茶叶生产全过程进行直播。山上风吹日晒,室内高温烘烤,直播团队的5名师生轮班参与采茶、炒制、分装全流程。“我们只有懂茶,才能更好地推介茶叶。”带队老师张茜介绍,同学们还根据后台数据优化产品营销策略,“企业采纳我们的建议,今年主推‘小罐装’,果然成了热销品。”清明节前夕,河南信阳万亩茶园翠色无边,层层茶垄似绿色

的波浪。“欢迎大家来体验采茶、住茶山民宿!”直播中,学生们漫步在茶山新建的“爱情天梯”,向粉丝推介茶旅融合项目,吸引线上消费者转化为线下游客。走出直播间,05后大学生又转身投入短视频创作。从茶乡风光到制茶工艺,再到茶农的日常点滴,这些充满烟火气的作品,通过短视频平台传播,收获众多粉丝喜爱。

光山县这片茶山也是信阳职院的实践基地,学校整合电子商务、文旅、建筑等相关专业师资力量,与当地政府和企业一道,打造茶园周边的旅游设施,规划建设农家乐与特色民宿,解决游客“吃住游”需求。上茶山之前,学生们精心设计了细致的直播脚本。可面对真实的网络直播场景,还是会有各种意想不到的问题接踵而至。张茜介绍道,遇到直播效果不理想时,同学们就赶紧复盘,完善直播脚本,“这群学生在一次次直播的调整优化中快速成长,从一开始的紧张生涩,到如今已经能够从容自信地与观众互动,熟练地介绍产品特色、讲解茶叶知识。”

该校的电子商务专业老师和学生,也成为直播间的常客。“看学姐的直播表现,真是佩服极了。里面弹出粉丝提问时,我也在想该如何回答。”2024级电子商务专业学生李悦说。直播间的“战况”,也常常会在第二天作为教学案例,搬到校内的课堂上。信阳职院有关负责人介绍,除了大尖山茶叶基地的直播助农,该校还与20余家信阳农特产品加工企业建立了深度合作关系,为更多农特产品破局,让山茶油、腊肉、卤甲鱼等“藏在深山”的乡土好物,乘着数字化的东风飞出大别山。(潘志贤)

河南民权： 养牛夫妻有点牛

河南省民权县老颜集镇罗庄村罗演刚夫妇通过养牛,书写了一段致富故事,在十里八村传为佳话。罗演刚今年38岁,他自幼勤奋好学、性格坚毅,认准的事再难也要走到底。2005年,他考入鹤壁职业技术学院,主修畜牧兽医专业。毕业后,罗演刚曾在鹤壁一家畜牧企业工作,积累了丰富的养殖经验和管理技能。2011年,他与相恋多年的女友王春花喜结连理。王春花同样拥有大专以上学历,主修会计专业。婚后,夫妻二人志同道合,把小家庭经营得甜蜜温馨。2020年初春的一天,夫妻俩商量着趁年轻用大学里所学的专业知识干一番事业。经过深思熟虑,他们毅然决然地放弃了城市的优渥生活,返乡创业,干起了肉牛养殖。

万事开头难。创业初期,他们面临着资金短缺、技术瓶颈、市场开拓等诸多困难。为了节省开支,夫妻俩亲力亲为,从牛舍建设到饲料采购储存,从疫病防治到日常管理,事无巨细都要操心。王春花更是发挥专业特长,精心打理养殖场的财务,确保每一分钱都用在刀刃上。经过一年多的摸索和实践,他们的养殖事业逐渐走上正轨,并渐入佳境。2021年6月,夫妻俩注册成立了民权县煜牧养殖专业合作社。创业路上,罗演刚夫妇不知经历了多少艰难困苦。2023年夏季,一场突如其来的暴雨导致牛舍严重积水,数十头肉牛面临生命危险。夫妻俩连夜抽水,奋战六七个小时,终于化险为夷,牛舍里的肉牛转危为安。岁月不负有心人。经过几年的不懈努力,煜牧养殖专业合作社已发展成为当地规模较大的肉牛养殖基地,年出栏肉牛200余头,带动周边10余户群众增收。“我们不仅要自己致富,更要让乡亲们的钱袋子鼓起来。”罗演刚说。如今,这对“牛”夫妇正以实际行动,书写着新时代青年返乡创业、助力乡村振兴的动人篇章。(李燕)

冬闲棚飘菌香 农民增收不断档

连日来,在位于山东省泰安市宁阳县伏山镇施家村的羊肚菌种植基地内,呈现出一派春意盎然、万物复苏的景象:一朵朵羊肚菌如雨后春笋般破土而出,自由自在地撑着褐色“小伞”,错落有致地绽放在菌垄上,散发出淡淡的菌香。广大村民在技术人员的指导下,忙碌地穿梭其中,仔细采收成熟的羊肚菌,脸上洋溢着丰收的喜悦。在大棚外,今年刚满35岁的基地负责人闫帅脸庞黝黑,体格健硕,头戴遮阳帽,正一丝不苟地指挥着大家将采摘好的羊肚菌按照品相,进行分类装箱。“我以前从事羊肚菌种植好多年,去年才来到这里。刚开始,可能由于我没有掌握好当地的气候条件,效益没有达到最好。现在,我通过一年多的摸索总结,采取了适应当地环境的措施,比如使用分解过的有机肥、用黑白膜降低大棚温度等,进一步确保了长势、提高了产量。”

据闫帅介绍,施家村羊肚菌种植基地共10个种植大棚,占地10余亩。今年,这批羊肚菌是去年冬季播种,历经几个月精心管理,3月下旬开始采摘。根据当前长势,预计平均每亩鲜菌产量可达1000斤,每斤市场售价30元—50元,每亩地收益近5万元,整个基地仅这一季就能实现产值50万元。“这个基地是村里多年前为发展苗木育苗建设的,后来因为苗木市场行情波动,导致基地闲置起来了。去年,村里利用‘三资’清理,将基地进行对外发包,把羊肚菌引进了村里,既盘活了闲置资产,又带动了特色产业,还促进了村集体和群众增收。”伏山镇施家村党支部书记、村主任施成祥介绍。近年来,施家村发挥地处镇驻地以南、紧邻省道济微公路的区域优势,不断推进乡村振兴,建设了涵盖苗木菜、设施蔬菜、畜禽养殖为主要产业的农业产业示范园,让越来越多的群众实现了就近就业、稳定增收。施成祥表示,作为一种药食两用菌,羊肚菌不仅营养丰富,经济效益可观,还能充分利用“冬闲棚”资源,实现分季节错峰生产,助力增收“不断档”。目前来看,羊肚菌要比其他蔬菜种植效益高出七八倍,每年不仅增加村集体收入近3万元,还吸纳当地劳动力100余人次,人均年增收万余元。“在今后工作中,施家村计划把羊肚菌产业培育成带动群众增收、促进乡村振兴的特色产业,让更多群众共享产业发展红利。”施成祥说。(周振龙)

30岁“羊倌”的“羊链”越来越长

“从小就放羊,我对羊太熟悉了。”30岁的全国人大代表张忠山,自嘲“羊倌”,无论是谈起儿时生活,还是未来打算,羊始终是他故事的“主角”。在张忠山的家乡甘肃省临夏回族自治州东乡族自治县,很多村民靠放羊为生,当地“无牛羊不成家,无手抓不成席”的俗语便是最好的注脚。张忠山儿时与羊为伴,从山的这头赶着羊群去山的那头,羊群低头吃草时,他总爱抬头望向远山。大专毕业后,张忠山鼓起勇气走出大山,去过上海,到过浙江,摆过地摊,干过餐饮,见识了时代的发展。“我很早就开始关注电商了。”张忠山说,得益于在东部沿海地区闯荡,以及自己对电商的兴趣,2013年他就在淘宝上开了店铺。2017年,甘肃省市区组织了丰富的电商及创业培训课程,吸引了这个游子归来,“社会发展太快了,我们年轻人更得抓紧时间建设家乡。”从通过网络平台代卖“东乡贡羊”开始,张忠山逐渐发现家乡

的羊肉很受市场欢迎,但是在肉质控制、产业发展和农户增收等方面存在短板。为了更好强农、惠农,2018年4月,在当地政府帮助下,张忠山成立了东乡族自治县伊非种植养殖农民专业合作社。起初只有5户社员参与,但张忠山明白,只有让大家切实享受到发展的红利,才会有更多人加入,进而惠及更多乡亲。为了保证羊肉的鲜美,他在合作社推广品种更佳的湖羊养殖,同时手把手教社员饲料配比、养殖管理等技巧。为了保障销量稳定,他不断学习电商运营技巧,“电商发展迭代太快了,不学习就会被淘汰。”在他的努力下,社员不断壮大,截至目前已有68户356人。2019年,张忠山成立甘肃麦清尘贸易有限责任公司,实现从牛羊繁育、养殖育肥、分割加工到线上线下销售的全产业链发展,“就是想尽自己的力带动更多的乡亲致富。”2023年,张忠山当选为全国人大代表。“其实心里特别忐忑,感觉压力也更大了。”张忠山说,这份责任也让他意识到产业发

展的眼光和格局要更大些,不仅是带动东乡县,带动临夏州,甚至还要研究全国的牛羊市场,助力甘肃牛羊走得更远。过去,张忠山更多思考如何养、怎么销,现在更看重全产业链条的布局。在他看来,全产业链发展才能降低成本,帮助当地村民更好抵御市场价格波动,还能提供更多就业机会,“农村‘一老一小’留守问题,就是因为乡村就业岗位少。”张忠山说,如今企业用工60多人,平均月工资7000元左右,既为年轻人提供培训和一线屠宰加工等工作机会,又提供参与企业策划等。如今,在他的努力下,其创办的合作社与企业已带动村民2000多人,人均收入年增幅8%左右。2024年,他不仅前往郑州、济南、南京、杭州、深圳等地,看市场、学经营,还前往泰国、马来西亚等国家参观,“只有不断开拓自己的事业,才能走出大山,去往更广阔的市场。”今年,他还希望能在国际上开辟市场,让甘肃羊肉走向世界的餐桌。(李杰)