



“此心安处是吾乡”

——九零后苗族女大学生返乡创业记

本报记者 何宗威 黄云

“我要把家乡的旅游资源和农副产品宣传出去,让我们的农产品走出大山,让越来越多的人能够了解我们的民族文化和乡村旅游,让老百姓通过农文旅发展增加收入,这样他们的生活就会越来越好。这就是我努力和奋斗的目标和方向。”面对记者的摄像镜头,贾宥凌胸有成竹地说。

贾宥凌,九零后女大学生,苗族,返乡创业,直播带货,市人大代表,这些关键词触动了记者的采访念头。

2022年11月15日,在融水苗族自治县迎来70周年华诞的前期,记者深入融水香粉乡苗寨采访了她。

大学毕业,浅涉商海

2015年,贾宥凌毕业于广西师范大学会计专业,毕业后即离开家乡远赴四川、重庆等地,先后从事会计、销售等工作。在贾宥凌的人生规划中,打工只是一种必经的创业实践之路。2019年,在积累一定的经商经验和创业资金后,她决定辞职返乡创业。

在父亲的大力支持下,她在柳州市开一个生鲜店,从融水老家拉土鸡、土鸭、竹笋、灵芝、茶叶等特产到柳州销售,专事经营农副产品。

然而,起早贪黑忙碌几个月之后,到了年底却遭遇了新冠疫情暴发,生意越发难做。眼看着小店的营业额一天不如一天,考虑到租金和人工成本高、疫情影响不会短期结束、往后的日子更加难以继,贾宥凌痛下决心停止进货,并趁着春节档期悄悄关门大吉。

初尝直播,粉丝暴增

然而,门是关了,但一切并非大吉。自从决心关停门店的那一刻起,贾宥凌一直被这个问题折磨着:“下一步何去何从?”当她回到村子里,每天穿梭在富有民族特色的苗族木结构吊脚楼,她的思路变得豁然开朗,脑海突然蹦出一个念头:“做直播!”

贾宥凌走出大学校门历练的这几年,她听说和看见太多的创业故事,其中直播带货是创业青年通向成功的便捷通道。在这之前,她一直关注直播和短视频等自媒体号,并在网上自学相关课程,还进群里听老师讲直播课。

“我闲下来一两天都觉得很浪费时间,我是一个工作狂。”她说。做直播的念头蹦出来后,她立马付诸行动。

“刚开直播时,只是跟粉丝聊聊天。”贾宥凌与记者回忆起刚刚开直播的情况,“开始有一两百人进来观看。”

随着2020年春节越来越临近,村里的年味也越来越浓。当村里开展芦笙活动时,她把直播镜头转向了活动现场,这样引来了更多的观众,直播间开始热闹起来了。

在接下来的日子里,她逐一把苗寨山水风光、风土人情和乡村振兴等内容融入直播,慢慢地吸引越来越多的粉丝进来观看、点赞。春节过后,贾宥凌的抖音号粉丝量已经暴增。这时候她作出人生的抉择:再也不出门做其他工作,而是专注做直播。

为了把直播做好,她认真学习视频拍摄、剪辑,跟歌手学习唱山歌,把家乡的特产、风景、文化融入歌中,以便和粉丝进行互动。不知不觉中,直播间的人越来越多,一般几千人,多的时候超过万人。

带货两年,纯赚百万

贾宥凌说,她刚回家做直播的时候,爸妈也不理解,说“你像个疯子,天天对着手机讲话”。甚至有些老人家见她在田间地头进行直播,还打趣地问道:“今天来插田哦,没出去打工哈?”然而,她没有当作一回事,只是应付着说:“是哈,帮我妈妈插田呢!”她知道自己在做什么,随便人家说什么都不会入她的心。

积累粉丝后,接下来贾宥凌开始尝试把农副产品往网上卖。由于平台管理很严格,卖产品需要提供生产许可证和各种资质证明,贾宥凌只能通过加微信好友发链接进入小店购买。

为了能够直播带货,在当地党委和政府的支持下,贾宥凌于2020年成立广西柳州咄么食品有限责任公司,2021年注册“苗家凌子”商标。之后,她着手收购家乡农副产品进行包装、贴牌,通过抖音、视频号、快手、淘宝等电商平台以及国家832扶贫采购平台进行销售。

为了丰富直播内容、提高粉丝量,贾宥凌专注于拍摄身边的日常生活和劳动场景,比如摘茶、挖笋,找野生香菇、灵芝,以及苗家饮食起居等,这些都是很好的短视频素材,深受观众喜爱,抖音号粉丝量很快达到十几万,点



▲贾宥凌在直播带货。(受访者供图)

赞五十几万。

为了能够销售更多的产品,贾宥凌还需要别人的流量帮忙卖货,她开始对接网络大咖。经过一年的发展,她的销售量越来越多,她也因此赚回了创业的第一桶金。

“我玩互联网2年,纯收入100万元,还给平台赚了100万元。”贾宥凌一边开着宝马小轿车,一边跟记者说,“这是看得见的收入,还有看不见的是许多人来找你做广告等。而且,我们视频播出后宣传了家乡,很多外地人来旅游、吃住,这是无法用金钱计算的。”

香粉乡中坪村毛坪屯境内有一个著名景点叫三友瀑布,距离贾宥凌家大约两公里的路程。记者采访时已值初冬,沿着溪流拾级而上,河道水退石出,水质清澈见底,仍有瀑布直下数百米。当地村民介绍,每到夏天,许多外地游客云集而至,汇聚这里享受这个天然的游泳场,尽情游玩,陶醉在山水间。但是,谁能想到“天生丽质”的三友瀑布曾经“养在深闺人未识”,是贾宥凌做直播后经常到三友瀑布去拍摄短视频,介绍家乡的旅游景点、风土人情和农副产品,慢慢地,三友瀑布开始名声在外了。就在记者到访的时候,贾宥凌也不忘到三友打卡,与粉丝们进行短暂的互动。

做品质产品,让农民赚钱

贾宥凌的“苗家凌子”农副产品,有老树红茶、老树红茶粽、苗香冬春笋、苗香重阳笋、三友腊肉、三友腊肠、三友腊鸭、三友花生油、三友苗香米、三友香菇干、三友木耳、三友六月笋、三友玉兰片、三友灵芝茶、三友灵芝、香粉竹荪等系列产品,无一不是精品,全部是礼盒装,其中茶叶、竹笋、腊肉等全部搭着礼盒销售。

因为做直播,贾宥凌接触了许多人脉资源,认识了很多网络大咖,因此叫人家帮带货。她说:“大家都有钱赚,厂家有钱赚就会带动就业和税收,大咖有佣金赚就会帮你带货,这就是互联网思维。”她贴牌了一款酱油,去年“双十一”卖出了9000单。

“我们要做的事情就是要把农产品的价格卖得更高,这样农民收益才提高。我做的茶叶卖高价,给农民的收购价也高,比如他卖1斤茶给张三只收入7块钱,卖给我却多得了

十几元。”

贾宥凌说,你把农产品的价格压得太低,老百姓是赚不到钱的。她说:“群众赚到钱,我也能赚到钱。农民有钱赚了,积极性就高,老百姓也会安心种地,种出高品质的农产品来,你要求的品质才能做到。”

人民代表为人民

2021年,贾宥凌当选为柳州市十五届人大代表。“人民选我当代表,我当代表为人民。”贾宥凌当选为人大代表以后,深感肩上的责任重大。

“我希望把茶叶加工厂建在村里,加工厂就地招工,让村民真正实现在家门口就业。未来我要建一个有机生态茶园,让旅客来采茶,给他们看到我们的茶叶是怎样种植和加工出来的,以及其他农副产品的加工也让游客参与体验,通过农产品带动旅游。一年四季都可以旅游,春天采茶、看花,夏天看瀑布,秋天烤鱼,冬天体验民俗、民俗、非遗文化。”贾宥凌信心满满地描绘着未来。

“此心安处是吾乡”,她很喜欢苏轼的这句诗词。毛坪屯是贾宥凌的家乡,她生于此,长于此。从外边创业,到返乡发展,家乡的发展潜力让她心无旁鹭,专心于此。

去年8月,她开始筹备建茶叶加工厂。她的理想规划是,将种植基地、村集体合作社、加工厂链接起来,形成基地、工厂、销售为一体的产业链。同时培养更多的带货主播,通过互联网推广家乡土特产,直播宣传家乡传统文化,将大苗山的土特产带出大山。把农村弱劳动力带动起来,让他们加入到生产与销售中来,让农民有增收,企业有营收,政府有税收,实现产业助力乡村振兴。

“2020年我应自治区邀请到融安做直播带货卖金桔,认识了湖南来的直播网红,她那边提出一个村一个主播的方案,把整个县所有的村培养出一名主播,再由这个主播负责培训,培养出更多的带货主播,把家乡的农副产品销售出去。类似这种项目目前云南已经进行,人家能做到我们也能够做到。”作为农村基层人大代表,她惦记更多的是农村老百姓的生活,让大家共同富裕是她的不懈努力。



▲贾宥凌(左)在2022年柳州两会期间接受当地媒体记者采访。(受访者供图)