

华东师大95后姑娘姜晓玉文创还原农产品“原汁原味” “女版董宇辉” 助农“带货王”

“

95后女孩大二组建新媒体创业团队,大三创立公益助农项目,大四获得上海市大学生电子商务大赛一等奖;毕业后带领百名学妹投身到火热的乡村振兴事业中,其助农项目获得2022年上海市女大学生创新创业大赛二等奖。

从一个腼腆的山村女学生,到一名优秀的女性创业者,再到年轻的女性创业导师,姜晓玉抓住时代赋予的机遇,乘着乡村振兴的东风,与伙伴共同书写着当代大学生的青春梦想与时代使命。

◆记者 傅佩文



■姜晓玉与父亲在家乡百草山中查验蜂巢

“野蛮生长”,迎风起舞

姜晓玉的家乡在陕西省宝鸡市陇县的一个偏远山村,2014年,她以陇县文科第二名的成绩考入上海华东师范大学中文系。两地经济水平、家庭收入的落差,使她不得不在开学第二周便开启了都市中“野蛮生长”模式。扫街发传单、上门当家教、商场做促销、码字赚稿费,白天上课,晚上打工,忙碌到凌晨是家常便饭。

“社会课堂”里的风景并不旖旎,她以大山女儿般的坚韧,为生活奔波在上海的大街小巷。

残酷而真实的锤炼,让她早早练就敏锐的市场洞察力,2016年,还在读大二的她果断抓住新媒体风口,组建了校园新媒体创业团队,利用自己的写作特长,“接单”了近100个品牌的宣传营销业务,为她今后的创业掘得了“第一桶金”。

2017年,姜晓玉正读大三,回到家乡过暑假,此时的家乡已经与往常的平静和闭塞有些不同了,乡村振兴的热潮,正如星星之火,燎动着无限生机。

家乡盛产蜂蜜,晓玉从小就看着父亲跟蜜蜂打交道,那一汪记忆中的清甜,曾在无数夜晚温暖着远离家乡的她。彼时正值公众号火热发展的时期,她将父亲养蜂的故事、乡村生活的趣事写成文字,点点滴滴记录在自己的公众号,没想到的是,这些文字竟然火了……一天之内,她的粉丝量蹭蹭上涨,不少人向她询问哪儿能买到“文中的蜂蜜”。

在上海求学的经历让她觉察到,“繁华都市与乡村之间仍然存在着巨大的鸿沟,这种差距,除了经济上的,更有观念上与行动上的。家乡



■和陇县大学生电商一同进行“双十一”直播带货



■“遇农”团队在大学校园里进行产品推广活动

的蜂蜜在销售、品牌方面尚未有明显意识,产品卖相和包装不是很好,质量检测和商标注册等流程也并不完善。有些蜂农甚至还在用最传统的赶集方式售卖产品。”

整个暑假,姜晓玉奔走在田间地头,穿梭于林间山野,而这一次,她已不再是当年那个一心想走出大山的女孩,而是萌生了助农营销、带动家乡农产品销售的想法,她想通过自己的努力,让“山那边的读者”读懂乡村的美丽,让“山这边的乡亲”得到更多的机会。

刚接触商业环境一年的姜晓玉,或许仍懵懂于一个大时代的风口,但她却坚决地再次抓住了机遇抛来的橄榄枝。

“山不过来,我便过去”

得益于乡村振兴政策的扶持,

在当时驻村第一书记的支持下,依靠之前新媒体创业积累的品牌营销经验,姜晓玉回到上海后,组织了一批志愿者,精心打造了“遇农”新媒体助农项目,致力于讲好乡村故事,打造乡村和城市的文化产业链。

“不卖惨,不夸张,诉说真实的美好”。从自己最熟悉的蜂蜜出发,姜晓玉带领团队摸索出了一套独特的“故事”营销方式,挖掘农产品当地的文化与历史资源,让更多消费者沉浸式地走入她的家乡,被文化与风景吸引,也爱上了天然美味的蜂蜜。“我们写当地祖辈传承的养蜂传统、写养蜂人背后的情感牵绊、写一滴蜂蜜的产出需要的过程和条件……第一个故事发出去就卖出去了1000多斤蜂蜜,现在回想起来,那算是我们最早的‘带货’吧。”

晓玉与团队设计了蜂蜜的华师大联名文创包装,并邀请专业摄影师前往蜂场拍摄了宣传图,随后带着焕然一新的产品来到校园进行推广,带着“校园”与“乡村”两层含义的蜂蜜小礼品精致小巧,在开学活动中被一抢而空。此后的几个月,晓玉和团队又走入周边社区,陆续与甜品店、烤肉店、酒吧等实体店达成线下合作,推出以蜂蜜为原材料的甜点;她们还根据当时的流行语,在校园推出定制版“土味情话”蜂蜜礼盒,也深受大学生欢迎。

此后,助农项目吸引了更多热心公益、关注乡村的同学加入,成员覆盖了中文、美术、法律、编导、经济、会计等多门专业,大家从各自的专业优势出发,为“遇农”项目的完善添砖加瓦。年轻的团队、飞扬的青春、源源不断的创意,让姜晓玉再次感到乡村振兴对当代大学生的吸引力。

2020年,晓玉成为“陇县五宝”

代言人,先后为当地的香菇、核桃、石板豆腐、木耳等农产品做品牌包装和市场营销。2022年在当地工信局领导的支持下,策划了“讲好乡村故事,我为家乡农产品代言”的“双十一”直播活动,吸引众多在校大学生参与电商活动,为家乡代言带货。

不同于市面上其他的三农服务商多为大型农户做品牌策划业务,“遇农”坚持为广大乡县的中小农户提供服务,采用“文创包装+故事营销+大学生带货”的方式,讲述农产品背后的故事,推动了众多乡村合作社“最后一公里”工作的落实。如今项目已链接全国500多家合作社,服务农产品200余类,并带动近500多名女大学生实现线上灵活就业。

再次回归,“授农以渔”

2021年,在疫情的冲击下,刚刚绽开花蕾的“遇农”遭遇了严寒,交通不便无法实地考察,产品监管不全造成售后问题频发,一些新的想法得不到农户认可支持。为了维持项目运营,晓玉投入自己的50万元积蓄,苦苦支撑。此时有人辗转找到晓玉,提出要高价购买“遇农”项目,但她拒绝。“这是我一手创立养大的‘孩子’,绝不会放弃。”但也是那个时候,晓玉才意识到“遇农”的真正价值。

2021年到2022年间,在华东师范大学双创学院的推荐下,她申请到大学生创业基金会的资助。报名学习了上海海蕴女性创业就业指导服务中心女性创业系列课程,“如果说之前的创业,是一路跌跌撞撞野蛮生长,那么在进修提升中系统性地学习了一些商科知识,将创业理论与创业实践结合起来,梳理了公司核心优势、成本模式、盈利模式后,我觉得真

正的创业才刚刚开始。”

她从优秀学员一路成长为一名大学生创业导师,并加入了由市妇联和市教委指导的面向女大学生职场成长助力的“海鸥计划”,在其中负责女大学生创业版块的支持工作。在这里她也得到了上海市女企业家协会的关心和指导。“女企业家们教会了我,怎样跳出小项目模式的思维,从全局去看问题。慢慢地,我的商业模式也在发生变化,并非只有卖货成功才叫助农,我们帮助乡村企业,把品牌做起来,教会更多的农人自我营销、自我强大,也是乡村振兴的一部分。”

沉淀之后的姜晓玉和她的“遇农”,以一种崭新的姿态再次回归,她提出“授农以渔”的概念,带领团队产出原创农产品营销课程,课程一经推出,就收到很多来自全国各地乡村振兴相关部门的邀约。前不久在为山西省高平市300余位大学生村官做经验分享时,看到高平市针对返乡大学生的系列扶持政策,和台下一张张更为青春的脸庞,姜晓玉很激动,在这片希望的田野上,有更多大学生正与她同行。

这一次,她自己则实现了从创业者到孵化者的转变。

“遇农”团队现有的100余名成员,全部来自高校女大学生,“遇农”也同样给了她们一个自我挑战、实现梦想的平台,不少女生在时机成熟后与晓玉选择了同样的自主创业之路。

从乡村跨越到城市的过程中,姜晓玉也在不断地融入上海,“遇农”在松江G1560基地的直播间正蓬勃发展,与金山大番茄的助农帮卖合作也在推进中。“得益于上海海纳百川的胸怀和充满机遇的创业环境,我在这里奋斗、成长,对我来说上海就是第二个家乡。”

未来有很多憧憬,姜晓玉说自己会在上海这座都市继续做个“讲乡村故事”的人。“也许很多年后,产品会被替代,但那些美丽的乡村故事,会永远留在生命的激情中。”



■为大学生村官做培训