

张旭霞

返乡创业 追梦人
农户致富 引路人记者 夏盈瑜 陈希林
实习生 徐心星 诸葛佳缘

从城市到乡村,从国际商务师到新生代农创客,张旭霞带领我市中西部多个村庄抱团发展,打造了农产品供销直播与社交新零售的服务平台,建立供应链体系和线上商城,开展直播带货,推进农业品牌化和数智化。经过4年多发展,她已带动乡村1000多户农户增收致富。

我们要把山区农户和城市社区对接起来,建立大区域乃至全市性专业高效的配送系统。张旭霞说,今后,山区农产品经过清洗、处理后,进入共富直通车,送进社区微型配送站,让市民吃上新鲜、便宜的农产品。



»创富 抱团取暖,小农户对接大市场

张旭霞大学毕业后,从事了10多年外贸生意,2017年和几名志同道合的伙伴在老家高楼镇成立了一家农业公司,帮助农户做农产品VI设计、开淘宝商铺等。后来,她们团队开始进军农业,筛选优质农产品,重新设计包装推向全国市场。期间,她们打造出了多款爆款,在瑞安逐渐打响了名气。

平阳坑镇紧挨着高楼镇,农特产和文旅资源丰富,但因地理位置偏远,农业发展受到制约。为了实现当地农村发展蝶变,2017年11月,平阳坑镇22个村集体(现合并为8个村)抱团成立了善康农业,将当地优质农产品推向市场。

2018年,张旭霞团队开始运营善康农业,通过购买农户的农特产品及雇佣他们参与农产品的生产、包装、运输等,帮助低收入群众增收。根据协议,善康农业营业额将以一定比例返

还各村集体。

与8个村集体抱团,张旭霞和团队搭建了1+2+X+Y的发展框架:一个总营销平台,农产品展示中心、配送中心两个中心,以及若干个紧密型与松散型基地,若干个农旅体验项目。

我们在乡镇有固定的营销点,东西也好卖。张旭霞说,以前,农产品丰收季也有人来收购,但一般都是大宗产品,小规模农户如果赶不上,就会贱价处理农产品。善康农业收购当地的果蔬以及鸡鸭鱼肉等农畜产品,通过集配中心统一销往瑞安及温州市区,现供应10多家单位和学校食堂。

善康农业运营以来,当地蔬菜米粮供应量达到每日6000公斤左右,禽肉类1000余公斤,日均交易额6万多元,有效带动当地1000多户农户、低收入群体增收,成为当地增收致富的好助手。企业先后获得浙江省级青创

农场、浙江省农播示范单位等荣誉称号。

张旭霞说,如今,善康农业已建立起一个集农产品开发、特色农业基地打造及平台营运于一体的专业团队,还注册了善康·浙村有品牌,通过微信群、网店、下级代理商等渠道销售农产品。

在市供销联社等部门支持下,善康农业以市场为导向,依托农合联组织,一方面积极引导小农户加入农民专业合作社,创建了多个善康牌家庭农场及特色基地,打造善康农业集群;另一方面以订单为导向,统筹采购,已连接3000多名农户。

截至2021年底,平阳坑镇8个村集体已分享80余万元的利润分红。同时,还带动了3000余农民增收,户均收益增加3000元以上,帮助15家合作社提高农产品附加值40%。

»助富

搭建平台,探索乡村发展新模式

线上,善康农业采用互联网+短社播新零售模式,帮助农户销售农产品,线下,以学校食堂配送为主要渠道,定位山区直配,将高品质的农货经中心连接城里孩子们的学校饭桌。

在善康农产品展销中心货架上,记者看到,五优大米、南山索面、粉干米线、野生笋干、糯米土豆等本土农产品包装精美,不少还设计了卡通IP形象。一些礼盒装还将索面和当地的红糖、菌菇等特产搭在一起销售,走高端农产品路线。善康公司一次性就要拿货上百公斤,我们供货稳定。南山村民林法干说,现在他加工的索面全部卖给善康公司,每年可收入10来万元。

近年来,在农产品流通方面,张旭霞着手搭建共富流通平台,解决人们去农村能干什么的问题。未来,游客来农村,不仅可体验农耕、露营、乡村旅游,还可参与农业生产,体验科技种植等。张旭霞说,这就要求我们扎根农村,及早打造研学配套项目,寻求产业突破,做好农耕文化。

下步,张旭霞表示将持续做好智慧农业,组织村民开展直播,通过学习使其掌握直播技能。据了解,已有20多位村民参加培训,其中年龄最大超过70岁。

农产品流通电商板块要做深,做大做强社区、食堂等配送。同时,开展规范化建设,努力把善康+往外拓展,形成善康+发展新格局。在温州市范围内吸引更多人才来瑞安发展现代化农业产业。张旭霞说,下步,她计划创办浙江善康农创产业发展有限公司,让更多高才高智的年轻人集聚到这里,把善康的农、文、旅发展做好。目前,已吸引来自各地的20多名年轻人来此就业,其中就有5名塔石村女青年。

巾帼绽芳华,共富创未来。作为一名现代农业企业的追梦人和不懈奋斗的青年农创客,张旭霞始终不忘自己为农助农的初心,深入乡村、基地、农家,把更多的新理念、新技术、新方法带给农民,以党员的模范带头作用,引领更多农民群众走上共同富裕之路。

»带富 直播带货,培养“农村网红主播”

直播带货!张旭霞觉得这是善康农业产业今后发展的方向。团队人员到处学习如何做直播,没有主播就自己上。

这款水果玉米有别于市面上其他普通水果玉米,可以生吃,一口爆汁,口感媲美苹果,煮熟后甜度达到12度。在田头,张旭霞拿着刚采摘的玉米进行直播,身后多位村民挥汗如雨地摘玉米及打包装箱。

一场2小时的玉米直播活动就得到上千份订单。对受疫情影响农产品滞销的农户而言,这是一个好消息。疫情发生2年多来,善康农业每月举办四五场直播,每次直播带货可销售农产品约1000公斤。

直播电商是后疫情时代的发展趋势。面对农产品的市场标准化不高,

供应链水平落后,以及人才短缺,农户增收面临许多挑战。这时候,善康团队的供应链以及生产标准化的优势就突显出来了。

2020年,善康农业全力打造直播电商基地,获评温州市唯一省级农播示范基地,形成集直播带货服务、农民主播培训、农产品电商化设计、供销系统服务于一体的直播电商中心,成为农服务的重要一环。

直播带货还为大学生返乡就业提供了平台,张旭霞招募了10余名返乡创业青年,助力打造农播基地。

从传统的供应链体系到后来的淘宝、微信群,再到底的直播带货,农产品销售的形式越来越多样,这是一件好事情。张旭霞表示,她们拥有自己的主播团队,眼下不仅要将农产

品卖好,而且还要办好培训班,培养更多农村网红主播,让各村有潜质的村民直接当主播,宣传自己的农产品。

现在一般情况下,善康农业直播间每天下午和晚上各播一场,每天保持直播时间4至6小时。据悉,3年来,她们通过善康农播及其它销售渠道,为平阳坑镇及周边村庄推销的农产品200多个品种,每年销售额超过2500万元。



【人物名片】

张旭霞,女,1981年8月出生,高楼镇龙湖村人,中共党员,现为瑞安市善康农产品有限公司执行总经理、党支部书记,温州市农创客发展联合会副会长,瑞安市第十五届党代表,温州市优秀共产党员。



扫一扫

看图文

共富先行 乡贤领路 “群贤助富”大型融媒体行动

bank 安心
瑞安农商银行

华夏银行 HUAXIA BANK

PRIVATE BANKING
私人银行



教育成长 增值服务 共创有术 未来至臻