

“今年的卖桃大业圆满完成！”伴着一声清脆的鼠标敲击，网页上的卖桃链接被撤下，这时王悦的嘴角才露出一丝笑意。在过去几个月里，在济南工作的95后女孩王悦和在老家临沂的父母搞起了“跨时空配合”，家中收获的桃子由王悦“挂”上网，父母负责装箱发货，销往了全国各地。

在王悦发布的卖桃信息中，她一直称自己是“果二代”，卖桃只为让父母少些辛苦。“三个月时间，我家的桃子有近四成是我在网上卖出的，能够帮父母减轻负担，让我特别有成就感！”王悦笑着说。



王悦白天上班，晚上帮父母卖桃。

95后女孩把老家的桃子挂上网，三个月卖了万余斤 白天是“码农”晚上当“果农”

记者 杜亚慧

体谅父母辛苦不易 打起网上卖桃的主意

驱车驶入临沂市蒙阴县地界，沿着G342国道一路向东，就慢慢驶进了云蒙湖的水天一色中。蒙阴多山，群山掩映、波光粼粼，王悦的家乡重山村就坐落在这湖光山色之中。王悦曾一度以为，家门口的这片水波就是大海，直到走出去，见了真正的大海，才知道自己“眼皮子浅”了。

重山村是个不大的村落，只有二百来户村民，年轻人外出务工，村中剩下的多是老一辈儿。这里环山伴水，昼夜温差大，村民们大多以种桃为生。王悦家的7亩多地就全部种上了桃树。

“不身临其境，你很难体会他们种桃有多辛苦。”王悦回忆，每年5月起，父母就开始忙碌起来，起早贪黑侍弄家里的桃树。疏花、坐果、疏果、施肥、套袋……为了最终能结出好果，每个步骤都要认真对待。尤其是桃子收获时，正赶上夏天最热的时间，每年王悦的父母都要顶着炎炎烈日采摘桃子。

“桃毛很容易引起过敏，我妈妈只要身上沾了毛就发痒、起红疹。因此，大夏天她也得穿着长衣长裤摘桃。”父母种桃的艰辛，王悦看在眼里，疼在心里，每年摘桃时节她都帮着父母干活，还在朋友圈宣传自家的桃子，很多同学、同事和朋友都成了王悦的客户。去年有朋友向王悦建议，光在朋友圈卖桃顾客太少，可以尝试一下流量更大的社交平台。王悦心头一动，把这话记在了心上。

今年4月，又快到开始忙碌的时候，王悦的父母也在担心桃子的销路。父母的忧虑让王悦想起了朋友的提议，她便下定决心，将自家的桃子“挂”上网，通过社交平台卖桃子。

写文案拉数据 和父母“跨时空”配合

下决心容易，实际操作可不简单。打定主意，王悦在社交平台上注册了账号“卖老王家桃子的小王”，开始尝试发布卖桃信息。

“一开始心里真的没底，觉得很可能没人看，那就当是试水攒经验了。”王悦有意识地学习优秀博主的运营模式，打磨文案和店铺页面。慢慢地，她发布的信息开始有了回音，逐渐有人在评论区询问如何买桃。王悦兴奋之余，抓紧休了年假，回家给自己和父母分了工：父母守着桃园，负责拍摄桃子，以及包装、发货。至于账号运营、订单数据、售后服务都由王悦负责。

白天要工作，晚上下班后，王悦回家休整一番，摇身一变成了卖桃小王。“我爸妈每天都给我发些桃园与桃子的照片和视频，我从里边挑着发布。”点开王悦账号的首页，有桃树上结满桃子的照片，有正在包装发货的，还有手拿桃子的特写。“我并没有特别给爸妈说要怎么拍，咱贵在真实。只是这一对比，买家秀可比我这卖家秀好看太多了。”

王悦就职于济南一家互联网公司，平时从事数据分析的工作，这个技能在卖桃的时候也帮了大忙。“比如，你去看后台的浏览数据，是什么年龄段的人看得多，那么，后续发布文案时就可以调整，选择他们会喜欢的文案。”王悦说着，手上不停，又点开了电脑桌面上的一个文件夹，这里保存的是她整理好的所有订单数据。“已经发货的，售后处理的……如果有买过多次的回头客，就可以多留意一下。”

随着买桃的顾客增多，为了及时通知、发布反馈和维系用户，王悦还组建了7个群，最大的群有500人，最少的也有300多人。王悦除了在群里发布发货信息，还会积极地找话题互动，这让每个群的活跃度都很高。

“到现在有的群都很热闹，成了大家分享生活的地方，我和很多买家处成了从未见面的朋友。”王悦说，有的顾客吃了觉得桃子好，就会很热情地在群里反馈，介绍自己的朋友来买，有的还免费给她当起了“自来水”，帮她在评论区答疑。

慢慢地，王悦与父母的“跨时空配合”越来越熟练，卖桃季一过，王悦统计了一下数据，她一共在网上卖出了1万多斤桃子，占今年家里桃子产量的近四成。

成了村里小红人 想为父母和家乡做更多

头一次在互联网上卖桃，无



王悦发布的卖桃信息。

论对王悦还是对她的父母来说，都是新奇的体验。“之前村里从来没有这么干的，都是批发商收。我女儿说试试，咱们也没想到第一年就能卖出这么多。”提到女儿，王悦的父亲王发利和母亲张玉萍很骄傲。夫妻俩今年干了很多之前没干过的事：拍照片录视频，分拣装箱，按着单号发货……尽管刚接触时有些生疏，慢慢地，夫妻俩也跟上了王悦的步伐，越做越麻利。

“大头基本上都是孩子做的，她回来一趟，教我俩怎么弄，还跟我们这边的快递点谈好，箱子怎么整，怎么成批地发桃。”张玉萍说，刚开始订单比较少，夫妻俩自己就能摘桃装箱。后来订单多了，夫妻俩忙不过来，就喊亲戚邻居来帮忙，大家一起热热闹闹装箱，忙得不亦乐乎。

订单最多的时候，一天发了二百多箱桃。其他村民没见过这阵仗，纷纷跑过来打听。“那真骄傲，说俺闺女在网上给卖的！他们都竖大拇指，说悦儿厉害啊！”说到这儿，张玉萍禁不住笑了。

为女儿卖桃成绩欣喜的同时，王发利和张玉萍也心疼她的辛苦。尽管王悦从未向父母吐露过，张玉萍也能想到女儿花费了不少精力。“我说咱们别卖了，你别受累，她说就是晚上忙活，能做得过来。”父亲王发利说，王悦现在是村里的小红人，大家都知道王家的闺女帮着父母卖了好多桃。

“我觉得帮父母减轻了些负担，更重要的是让父母的付出有了成正比的收获，这让我很欣慰。”王悦顿了顿，接着说道，“我们做孩子的，有时候给父母做了点事情，就觉得自己很好了，其实我们可以帮他们做更多的事。”

今年的卖桃之旅画上了句号，王悦特意整理了一份总订单，拉动数据条让她成就感满满：“你看，江苏、河南、陕西……我家的桃子卖到了全国各地。”王悦说，今年是头一年在社交平台卖桃，现在复盘这几个月，其实走了很多不必要的弯路，还有些问题也需要考虑，比如提前多久开始预售效果最好，怎样包装能减少损耗，物流成本能不能再低点，“有了今年的经验，我相信明年会做得更顺利。”

如今卖桃子的季节已过，王悦的账号却没有断更，她时不时会发布一些照片和视频，给粉丝看看桃园的现状，和粉丝一起“云养桃”。展望明年，王悦有更大的目标：她想帮着村民一起卖桃。“希望能为村里增收出一份力。”王悦说，帮助乡村创收，是她身为“果二代”的本分，“想跟大家一起，把我们蒙阴的桃子卖到更远的地方。”



牟昌非

“回村”是时下的热搜词，城市与乡村的人口交流从不曾停下。来自潍坊的牟昌非也在2020年回到了自己长大的牟家院村。在这个玉米铺满大街小巷的村子里，他已经办了13次戏剧节。

“如果我一开始去看了乌镇戏剧节，那么我可能不会开始，感觉自己跟专业人士的差距太大了。”牟昌非说，不过他认为，做戏剧是自我突围的一种方式，如果做成了，传递出有人在做这么一件事的信号，这件事比戏剧节本身更有意义。

他在村里办起乡村戏剧节 只为让城里人和农村人互相看见

记者 李旭旭 张梓璐

思索

85后牟昌非形容自己的学生生涯，用了一个词：顽劣。“小时候经常被老师撵回家。”即便如此，在“放养”的家庭环境中，他逐渐摸索出自己的爱好，“我挺爱写字的，写毛笔字。”书法是牟昌非艺术启蒙的开端，此后他的学习和工作都与艺术有着千丝万缕的联系。大学毕业后，他前往北京学习书画装裱。

2013年，牟昌非在美术馆工作期间，一件小事让他对人与艺术的关系产生了思考。“我在美术馆的工作主要是布展、讲解、发发新闻，偶尔也去园子里拔拔草。”美术馆的工作繁杂忙乱，展览一场接着一场，虽然牟昌非每天跟艺术品的距离很近，却没有欣赏的时间。“有时候第二天就开展了，画却还没到，大半夜运过来了，馆里没有人，只能自己一个人布置，根本没有时间看画，光顾着干活了。”牟昌非说，自己看似是在美术馆上班，其实很难像游客那样去看一个艺术品。



牟家院村今年的戏剧节以线上为主，这是往届戏剧节的情景。

“有一次，一位大叔来馆里找小孙子，说是之前从没来过。”在与大叔的交流中，牟昌非得知，大叔就住在美术馆旁边，但是11年来从没踏进过美术馆，问其原因时，大叔回答称“这个地方太高大上了”。

在牟昌非看来，美术馆本该是做美育的地方，不应该设置门槛，如今反而给人留下了“有门槛”的印象。此外，“事务性的活儿使人与艺术品的关系变了。”牟昌非开始另谋出路。

“是否只有所谓的职业艺术家才能做展览？”他抛出疑问并创办了自己的见山工作室。“见山是山，见山不是山，见山又是山。”牟昌非说，这是自己工作室名字的来源。“而且自己的性格也是开门见山的类型。”开工作室的尝试并没有那么顺利，为了维持生计，他把自己写毛笔字的手艺转移到了篆刻上，以此获得一份经济收入。

回村

2020年因为疫情原因，牟昌非选择回村。

牟昌非回村前，就在村庄举办过戏剧节。那是2015年，牟

昌非还在潍坊开工作室。每到农忙时，牟昌非总要听从父母的呼唤，回到村里骑上三轮车，在周边村子里转悠着卖果树。他从2016年开始办戏剧节，召集认识的会唱戏的朋友回村唱戏，目的就是增进城乡居民的交流，让城里人和农村人互相看见。戏剧节的舞台一开始在梨园，后来慢慢扩展到整个村子，演出内容包括本土传统戏曲、实验话剧、纪录片等。“戏剧节一年举办两回，分别在春种秋收时节举办，也是希望能跟村子的频率同步，希望它能在村子里慢慢落地、生长。”

除了因为疫情原因断了一回，截至2022年秋天，牟家院村的乡村戏剧节已经举办了13回。今年国庆节期间，牟家院村第十三回乡村戏剧节采用线上和线下相结合的方式举办。本次戏剧节的主题围绕游戏展开，包含赏地方戏、玩乡村剧本杀、一起玩游戏、观看纪录片等十三项活动。其中，剧本杀单元中，《归来可“见”乡？》主题聚焦在农村发展，参与的队员分为三个阵营：一个支持农村教育；一个支持发展农业技术；一个支持建立5G网络。玩家们根据给出的地图，在村内不同场景

寻找真实村民，给出不同的意见，然后进行讨论投票，决定资金流向。“从春天开始，台大的一个研究生就跟我一起讨论，如何在乡村做一个剧本杀的游戏，通过了解村子的故事，设计一个剧本杀游戏，让村民和城市里来的人参与进来。”一场剧本杀，既了解了村里的故事，又看到了村里的公共生活，牟昌非介绍，剧本杀设置的初衷在于以一种更轻松的方式来了解村子，了解城市和乡村的关系，增进城乡之间的交流。

对于未来，牟昌非不做设想。“我觉得自己没有挣钱的头脑。”牟昌非认为，爱好是不能职业化的，自己不能靠爱好来获得物质的充盈。

现在的牟昌非，经济来源来自篆刻收入，每月有几千元左右，足以满足自己和父母的一日三餐。与他相伴的，还有一屋子的书籍以及他的见山经济公众号。

扫码下载齐鲁壹点
找记者 上壹点



扫描二维码
下载齐鲁壹点
找记者 上壹点

扫描二维码
下载齐鲁壹点
找记者 上壹点