



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。只是这么一对比,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!”说到这里,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,给粉丝们看看桃园的现状,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

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。”书法是牟昌非艺术审美启蒙的开端,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,说是之前从没进来过。”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,艺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

“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。

昌非还在潍坊开工作室。每到农忙时,牟昌非总要从父母那里,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

编辑:于海霞 美编:马秀霞 组版:刘燕