

青春季

聚焦沪郊青年农民

村官“张阿妹”为民销桃忙

文/记者 见习记者 杨清悦 8月份正是黄桃收获的季节。说起上海的地产黄桃,最有名的当属奉贤锦绣黄桃了。去年,奉贤区青村镇8名大学生村官组建了青学农产品产销专业合作社,希望通过年轻人的力量帮助桃农卖桃,工农村的张怡便是其中之一。今年的黄桃季,张怡同样帮村民张罗着卖桃,忙得不可开交,记者约了两次才得以见上一面。



张怡向记者展示刚采摘下来的奉贤黄桃。

大学时代就有经济头脑

今年26岁的张怡毕业于南昌航空大学工商管理专业。大学毕业之初,张怡曾在市区做过一段时间的销售工作。她说:“虽然我的专业和农村工作不是很对口,但做村官前的销售实习经验在帮村民卖桃子这件事上应该还是有点帮助的。”事实上,张怡是一个很有经济头脑的女孩。大学时期,学校的网球课程让她找到了商机,她发现学校内部两三百元一副的网球拍对于学生来说还是太贵了,于是通过学校附近找到的货源在同学间做起了网球拍买卖的小生意。慢慢地,她又扩大自己的“业务”范围,只要学校体育课程

淘宝+团购 网络营销尝甜头

8月29日早晨六点多,张怡把准备好的70箱黄桃装上车,自己开车送到市区。这一单恐怕是她在这个夏天谈成的最大一笔生意。今年,她把自己网店的黄桃取名为张阿妹黄桃,并且在每箱黄桃上贴上了自己淘宝店的二维码,以保证是正宗的奉贤黄桃;同时还在拉手网推出了“锦绣黄桃采摘”的自由行团购套餐,目前为止,先后已有不少客户通过团购来到奉贤亲自采摘。张怡说,采摘的活动主要还是想让市民体验一下真正的奉贤黄桃是什么味道。因为采摘的价钱非常便宜,只要每人19元,其宣传意义更大一些。“如果大家吃了觉得

需要的体育用品,她或多或少都有涉及。“其实那时想法挺简单,觉得自己已经上大学了,能靠勤工俭学补贴生活费,减轻父母的经济负担挺好,同时也当是对自己的一种锻炼。”张怡笑着说。张怡告诉记者,原先青村镇的桃农大都是自产自销,每到黄桃季,销售问题就成了桃农们的心头大石。她想到自己或许有这方面的才能,便开始想办法帮自己村里的桃农销售桃子。恰巧去年又与有几位志同道合的大学生村官共同成立了青学农产品产销专业合作社,大家都希望通过自己的才智帮助村民进一步增收。

好,当场就会多摘一点,为农户增收的同时也能带动淘宝的销量。”通常在保证黄桃质量的情况下,张怡会优先选择一些家里困难的农户作为采摘户。村里五组的何老伯颤颤巍巍地告诉记者,“我家老伴去年刚去世,当时家里5亩桃子都熟了,真是怕卖不掉啊。幸好小张在走访农户时听说了此事,立即到我家地里看了桃子的质量,并许诺组织20多人的采摘团到我家,帮忙销售了不少桃子,并且价格还比我自已拿到市场上卖得高呢。”据了解,张怡和采摘客约定好桃子每斤的价钱后,便由客人和农户直接自行交易,自己不再经手。

【动向】

四川首个家庭农场协会成立

日前,家住四川省成都市温江区的江晓军不仅拿到了家庭农场执照,而且还正式被推选为新成立的温江区家庭农场协会的会长,这是四川省首个家庭农场协会。与江晓军同时领到执照的,还有另外5位农业经营者。

江晓军一家经营着50亩蔬菜,是当地种植大户。“之前虽然一直想成立家庭农场,但因为没有具体的操作办法出台,所以也就无从办起。”江晓军说,现在不仅正式获得了家庭农场的身份,而且还成立了四川省首个家庭农场协会,把各家庭农场紧密联系起来,抱团发展,必定能在各方面获得更多支持。

据了解,近日,温江区印发了《成都市温江区家庭农场注册登记暂行办法》,明确了家庭农场的具体定义、办理注册登记条件、相关部门的分工职责等。其中规定,家庭农场经营者应是成都市统一户籍的城乡居民,以农业生产经营为主业;以家庭成员为主要劳动力(即无常年雇工或常年雇工数量不超过家庭务农人员数量);以农业收入为主(即农业净收入占家庭农场总收益的80%以上);应接受过农业技能培训;经营活动有比较完整的财务收支记录;对其他农户开展农业生产有示范带动作用。

此外,该办法对家庭农场产业经营达到规模标准也有明确的要求:粮油集中连片规模达50亩以上,蔬菜集中连片规模达50亩以上,水果集中连片规模达30亩以上,花卉苗木集中连片规模露天生产达50亩以上、设施栽培达30亩以上,其他经济作物参照花卉苗木标准执行。

温江区农发局局长胡良万表示,相关办法是在学习各地先进经验后,并结合自身实际情况出台的。“家庭农场协会的成立,将更好地在土地流转、人才培养、农业科技、营销管理等方面提供扶持和服务,保证家庭农场的健康持续发展。”胡良万说。

张艳玲

五味杂陈 累并快乐着

9月4日,黄桃的销售进入尾声。张怡坦言,这个月实在是太忙了,在销售黄桃的过程也遇到过一些困难,可以说是五味杂陈,自己出发点是尽量多为村民销售桃子,但由于经验不足,还是出现了一些失误。

在黄桃季刚开始时,张怡在接到单子后会直接让客户到农户那里去拿桃子。有一次一位企业的老板向张怡订了三十五箱精品的黄桃作为送礼之用,精装的桃子价钱会比普通散装贵一点,桃子的个头、成熟度,都有一定的要求。但桃农没有意识到这一点,在装箱的时候,出现了大小不一,生熟不同的情况,导致客户当场拒绝了签收。这让张怡十分尴尬,一方面有可能损失了一位潜在的长期客户,另一方面,桃农已经将桃子采下,这次没能卖出去,存放太久有腐烂的风险,桃农那边也不好交代。“这样一来两头都不讨好,我心里也挺难受的。”张怡无奈地说道。

在淘宝快递的过程中,同样出现了一些意外情况,比如由于精装盒的密封性太好了,导致桃子在快递过程腐烂,有时甚至会发生快递员偷吃的情况,这些都让张怡焦头烂额。为了村里黄桃的声誉,客户要求索赔,只得自己出钱垫上。所谓吃一堑长一智,这些问题张怡都想到了办法一一解决。她告诉记者,自从那次农户装箱出现问题之后,她都亲自去农户家挑选桃子,自己装箱,碰到大单子,家里爸妈更是一起忙活,从下班忙到八九点才能吃上晚饭。如有需要精品包装的客户,就先用普通纸箱装好再把精品盒子一起快递过去,由客户自己重新装箱。张怡坦言,为解决遇到的问题,增加了不少工作量,不过现在黄桃销售终于进入了尾声,今年通过网络销售帮助村民销掉了不少黄桃,虽然很累却很快乐。

申鸿

申鸿新春惠供

散养油鸡、三年老鸭、贵妃鸡、七彩山鸡、绿头鸭、草鸡蛋、乌鸡蛋、野鸡蛋、野鸽蛋、野鸭蛋

上海红艳山鸡孵化专业合作社
上海宇昊珍禽产销专业合作社

一个电话送到家

联系电话:
4008203458
18917345960

联系人:
周 慧

QQ: 1228797271 759940110
邮箱: hongyanzq@126.com
网址: www.caiyuanzi.com.cn
www.hongyanzq.com

地址: 上海市奉贤区奉城镇卫季村12组1246号