

马杰 创业青年带领村民卖腌肉

“五一”是许多人休息的日子,但35岁的马杰却排了满满的工作行程:上午要到灵寿县当地超市了解腌肉、栗蘑、红薯、五谷杂粮等农产品在节日期间的销售情况,下午要赶往山区调研农家猪的养殖情况……现任灵寿镇农业综合服务中心主任的她,曾经是一名大学生村官,也是一位创业青年,腌肉正是她在村官任职期间主导的创业项目。

如今,在她的带动下,当地腌肉不仅做出了品牌,还带动了村民致富。她也先后被授予“灵寿县首批‘百名优秀农村青年’”“灵寿县青年五四奖章”“优秀共产党员”“石家庄市先进个人”“扶贫助困好青年”“2020中国农村电商致富带头人”等荣誉称号。

燕赵融媒记者 李春桦

起因:让灵寿漫山的猪飞出去

马杰是邢台南宫人,2012年上海师范大学硕士研究生毕业后分配到灵寿县灵寿镇胡庄村,成了一名大学生村官。她至今记得刚到灵寿走访村里的情景,“不少村落家家都养猪,而且都是喝山泉水长大的山猪。”马杰说,而且,当地老百姓家家户户都会制作腌肉,做出来的腌肉风味独特,口感特别好。

年根将近,当马杰准备回家过年,在琢磨给家人带什么特产时,她一下子想起来“腌肉”。然而当时市场上却找不到“拿得出手”的品牌。

“这么好的农产品,却并没有很好地实现商品化、品牌化,经济效益和社会效益没有充分挖掘。”想到这,马杰有了一个大胆的想法:通过带领村民养猪做品牌腌肉,增加村民收入。

2016年,马杰和几个小伙伴一起成立了“灵寿县束修斋食品有限公司”,开始培育品牌“漫山飞猪”。为什么叫“漫山飞猪”?马杰说,这是山区景象的真实写照,也承载着企业的美好愿景。“希望让灵寿漫山的猪飞出去,让山区的百姓富起来。”



有想法的马杰。

发展:线上线下齐发力,走出品牌路

创业的道路并非一帆风顺。创业之初,马杰他们在陈庄镇东庄窝村选取了第一批合作农户,生产了首批产品。但因为没有任何销售经验和销售渠道,面临有产品无销售的难题。

马杰回忆说,当时没办法,几个小伙伴商量着,先尝试通过微信、微店试一试。没

想到,很快首批产品销售一空,一度日销售额达到万元。

网上小试的成功,让马杰更坚定了做品牌的信心,她不断开展客户体验调查,获取信息反馈,改良产品。

“起初有用户反馈腌肉咸,吃起来不够便捷。我就找食品专家,想办法降低腌肉咸

度,改进制作工艺。从油炸时间、色度、保质期等方面找到更好的契合点,直到收获的好评越来越多。”

渐渐地,马杰打造的品牌腌肉被越来越多的人熟知、认可。为了扩大销路、打响知名度,马杰开通线上淘宝店、拼多多店,并尝试探索抖音、快手、直播等新媒体方式。店

铺销量不断提升。

如今,马杰的品牌腌肉年销售量达到100余万元。公司还采用了订单收购方式,与近200户农户合作,直接带动贫困户脱贫致富,合作农户户均增收4000元。

未来:助力山村脱贫,将优质农产品推向更广

如今,随着店铺销售越来越多,公司还帮助农户销售当地栗蘑、粉条等农产品。同时招聘灵寿的贫困户作为兼职员工,户均增收5千到2万不等。

为了更好地推动腌肉品牌建设,实现产业扶贫。马杰还发起成立了“灵寿县腌肉协

会”,开展“灵寿腌肉”地理标志证明商标的申报工作。

2019年2月14日,“灵寿腌肉”地理标志证明商标顺利通过国家知识产权局商标局评审认定,并下发商标注册证。这一地标属性,又为其成为“土特产”精品增加了筹码。

公司发展向好,马杰对未来更是充满信心。她计划在将腌肉做深做精的基础上,进行品类延伸,打造全品类的农产品品牌“灵山寿水”,推动灵寿县核桃、板栗、食用菌等其他特色农产品项目全面发展,推广到全省、全国,从而助力山村脱贫;她还计划着,

按照“公司+农户+基地+专业化服务”模式,向后延伸发展精深加工、营销及服务业,实现农产品生产、加工、保鲜仓储、销售、配送、休闲及餐饮服务一体化经营,带动老百姓走出一条发家致富的道路……

房纾瑶

规划整理师的魔法生活

从宅女到规划整理师,从全职妈妈到金牌讲师,从0收入到月入过两万……青年整理师房纾瑶,以与众不同角度,展示其“魔法生活”,标识其在新时代的人生价值。

燕赵融媒记者 宗苗淼



华丽转身的房纾瑶。

全职妈转型规划整理师

“昨天团队八人,兵分两路,一组做了10小时,一组用了7小时,各自完成了不同的整理服务。今明两天,还有两场分享活动。”4月份的最后一周,房纾瑶依旧很忙。

作为石家庄知名规划整理师,今年34岁的房纾瑶刚与合伙人注册了公司。此前,她已是规划整理金牌讲师,还出过整理方面的书。但在整理师之前,纾瑶是一个非常宅的全职妈妈。

“河北大学广播电视新闻专业毕业后,在广告公司做过文案策划,结婚后,换了一家公司做文职,不想随后生了一场病,由于治疗时间挺长,只能辞职。”纾瑶说,在随后3年多的时间里,她在家专心带娃。孩子快上幼儿园了,纾瑶开始想着未来自己要做点什么了。当时,她注意到一篇招募规划整理师、介绍日本课程的公众号文章,决定报上。

“老公非常支持,帮我看娃、订机票、缴学费。”纾瑶说,他们去了上海,又去了北京,接连学完了规划整理师的所有课程。

“当时身边的朋友和父母觉得我学的是家政,但我说,两者不一样。”纾瑶说。在感受到与会学员渊博的学识和自信谈吐之后,她被震撼了,随后,她天天看规划整理的书籍,直到深夜。

谈起为何规划整理能让她重燃学习热情?纾瑶认为,这跟她的兴趣、爱好密切相关。她总想起小时候收拾自家房间的场景——家里有一组柜子和三个抽屉,她总愿意把纸笔、毛线等所有东西拿出来,重新分类放置。高中住校,她精心布置属于自己的小空间。大学时期,同学还给她起名“房洗洗”,因为她总是爱收拾,不觉辛苦,反倒非常享受。

从每月0元到月入2万+

作为自己的一个爱好,从找经验不挣钱,到第一笔4000多元的收入,再到目前的月入2万+,第一个阶段,纾瑶用了两个多月;第二个阶段,她用了不到4年时间。

纾瑶清楚记得,第一单她们挣了4000多元,当时3个人做了一整天,收拾了6组衣柜。整理前后每次拍照片,她都感觉像是变了魔法一样。“那是几千件凌乱的衣服,整理后,变得一目了然,好取好放。”

随着朋友圈的转发,客户的真实评价,以及各大视频平台的传播,纾瑶的客户有了量的积累,同时,她讲授课程面对的人

群,也从大多是学习型转变成从业型居多。

“一开始只是觉得要有个事做,有点收入就挺满足,到现在,竟也走上了大趋势。原本比较宅的我,也有了冒险精神。”纾瑶说,她是那种老师叫回答问题,都想“千万不要叫到我”的人,但现在只要与整理有关,她可以说个没完。

随着更多人对整理师的认知,社会需求也更多。自去年7月,纾瑶团队的上门整理服务,就没有断过(除疫情封闭期)。3月份她们做了9家,仅4月份的一周,她们就做了4家。

整理不是目的,你想要的生活才是

前一阵,纾瑶遇到一位住别墅的女客人,想对衣橱做规划整理。女主人喜欢把衣服折起来,像无印良品试的摆放,把美观放在整理的首位,而男主人,则更倾向于使用方便,把衣服挂起来整理。“所以我们每次都要找家中那个善于维持的人,多方沟通,以人为本。”

“每个人的想法不一样,在规划整理上也能看出端倪。”纾瑶说,有的人上我们

课时会哭,因为学过后,他会理解适合每个人的收纳方式是不同的,所以很多家庭才会出现冲突。也许按你的收纳方式,别人会觉得别扭。结论就是:我们要学会放过自己,也放过家人。

“我们总说,做整理不是目的,你想要的生活才是,而整理只是你想要生活的一种实现方式。你要做的,就是看准目标,不断坚持,避免错误再发生。”