

2024年5月13日 星期一 编辑:杨维捷 校对:丰雁 版式:申宝超

“番茄妹”返乡创业记

□记者 刘志松



任雯雯正忙着采摘番茄

初夏时节,风和日丽。5月11日,记者原阳县路寨乡冯寨村蔬菜大棚内,看到返乡创业的任雯雯(人称“番茄妹”)正忙着采摘番茄。大棚内,满目青翠,一个个青里透红的番茄像小灯笼,随手摘下一个,口感酸中带甜,甜中带酸,还是小时候的味道。

转眼之间,任雯雯返乡创业已经一年整。11年前,她怀揣梦想离开家乡,到广东闯天下。她先是在企业一线当工人,后来做电商,凭着勤劳和智慧,一路走来,做什么都是有声有色。尤其是她研发的孕妇枕,一经上市就非常火爆,曾经一度年收入达到100多万元。

是什么原因让她放弃在广东年收

入百万元的事业,自讨苦吃,重新当农民?

偶然一次,在家乡种植了30多年番茄的父亲问她,能不能通过电商把番茄推销出去?她想,现在做的孕妇枕回购率低,需要不断发展新的客户。家乡是农业大市,很多富有特色的农副产品都可以通过电商销售,尤其是番茄复购率应该很高,再说10年来自己在外打拼,亏欠父母很多,回家乡能够更多陪伴父母。

任雯雯说:“俺爹实在,30多年坚持传统方法种植番茄,不施膨大剂,保持小时候的味道。我重新回到家乡,虽然有人笑话,更多的是鼓励。当我把老味番茄当成信仰,相信,我不会让

粉丝们失望。”

父亲种植的沙瓤薄皮番茄在网上销路不错,更坚定了她返乡创业的信心。说干就干,任雯雯先后到北京、天津、山东等地考察,学习番茄种植管理技术。最后,通过对比,她引进既是水果又是蔬菜的树莓番茄。为了保证番茄的品质,她施农家肥、营养液,实行精细化管理。

在任雯雯家的墙壁上,记者看到贴着一张表,详细记录着番茄定植、授粉、施肥等的时间。

一年来,任雯雯既要参与田间的管理,还要拍摄视频、做网上推广。尤其是近期,到了收获、销售旺季,她还要处理订单、做售后服务。

近几天,她的微信朋友圈订单应接不暇,客户不仅有郑州、漯河、新乡等地,还有广东、浙江、山东等省份。让她欣慰的是,收到她番茄的朋友品尝后好评如潮。让她过意不去的是,虽然临时雇了10多位乡亲帮助采摘,10多亩番茄仍然供不应求,不少朋友下了订单、交了钱不能及时收到货物。

任雯雯每天早上五点起床,直到第二天凌晨一点才能睡觉。父亲心疼地说:“孩子回来黑了,也瘦了。”

任雯雯说:“虽然每天很忙、很累,但很充实。一切都刚开始,哪个环节都不容出错。网络销售更要注重品质和服务,一切不负责任都是自己砸自己的牌子。”

回顾一年来的创业路,可谓酸甜

苦辣俱全。2023年冬天一场大雪,压塌一个内有育好番茄苗的蔬菜大棚,损失20万元。

纵使浮云遮蔽日,我亦拔剑破长空。2023年10月,任雯雯在延津县城开了一家川菜馆,交给朋友经营。今年“五一”,她在延津县城最繁华的地方开了一家手工甜品店,下一步准备向周边县市区辐射。当下,她希望有志同道合的朋友一起创业,共同致富,助力乡村振兴。

熟悉任雯雯的人这样评价,她用坚持普及种植农经,用行动述说天道酬勤,用激情鼓励菜农,用诗和远方赞颂汗水的晶莹。



任雯雯在打包发货

冷库助农抢占“鲜”机 增收致富齐头并进

本报讯(记者 崔敬)5月11日,记者走进封丘县潘店镇白杨寺村保鲜冷库内,村民们正忙着运输、整理和包装新鲜蒜薹,一派繁忙的景象。一座冷库成为提高农业产品附加值,拓宽群众增收渠道,是实现“造血式”发展的宝库。

冷库作为衔接农产品采收与运输的“中转站”,可以为群众瓜果蔬菜的贮存运输提供重大利好条件,对于提

高农民种植瓜果蔬菜积极性,提高农产品经济价值具有重要意义。

为破解应季农副产品储存难、销售难等瓶颈制约,延长农业产业链,提高农业产品附加值,让农副产品销售对接市场更有优势,白杨寺村积极争取上级资金50万元,建设了一座容积1000立方米的冷库对外租赁,用于保鲜储存蒜薹、大蒜、洋葱、萝卜、葡萄等蔬菜瓜果。

“冷库建成后,不仅解决了我们村群众农产品保鲜、冷藏、储存等问题,每年还可增加村集体收入3万元,提供几十个就业岗位,实现了村集体增收和群众致富的齐头并进。”白杨寺村党支部书记、村委会主任谢恒然介绍。

“在冷库里干活,一天能挣100多元,既能增加收入,又能照顾家。”村民卢广枝感慨道。如今,这座冷库

还为村民提供了稳定的就业岗位,拓宽了群众增收渠道,实现了“造血式”发展。



小朋友将自己的收入所得投进捐款箱

幼子情 爱无限

本报讯(记者 李蕊)5月12日,市城建幼儿园举办“幼子情 爱无限”“六一”专场幼儿闲置物品展销义卖大型公益活动,并将义卖所得的钱全部捐给市福利院。

当日上午8时许,在位于体育中心内场的活动现场,孩子们在家长的带领下,按照老师们的安排来到指定位置,有序地将物品摆在“小摊儿”上。孩子们坐在各自的摊位前,立刻变身为一个一个小老板,热情地向来往的小顾客推销自己的商品,耐心为小顾客服务。为了吸引眼球,小老板们用尽浑身解数,他们时而耐心讲解,时而动手演示,有时还伴随着声声吆喝。“这个奥特曼多少钱?”“4块钱。”“可以便宜点儿吗?”

“那就便宜1块钱,3块吧。”两名孩子就一个奥特曼玩具开始了交易。一旁的家长看着两个孩子认真的模样忍俊不住,不时地还在一边指导着自己的孩子如何做买卖。

一个多小时后,来自大三班的崔宸恺收入了10元钱,同时他也购买了两本书。面对自己的收入,他来到设置在场地边缘的募捐箱前,将10元钱投进了募捐箱。“我要把我赚的钱都捐给福利院的小朋友,让他们可以买好吃的东西。”崔宸恺对爸爸说。李宜择小朋友此次收入了5元,他也全部捐到了募捐箱里。随后,幼儿园的全体老师也进行了捐款。当日下午,该园师生代表将捐到的10395元钱悉数送到

市福利院。

“这次我们以一种特殊的方式来庆祝孩子们的节日,旨在培养孩子积小善成大爱的意识,让孩子充分体验和感受市场经济氛围的同时养成乐于助人、奉献爱心的良好品质。”该园党支部书记孙淑娟说,不一样的体验,不一样的收获。在此次活动中,孩子们真实体验了买卖关系,让孩子们对交易有了浅显的认识。在交易中锻炼了语言表达能力、人际交往能力、组织应变能力,同时也让孩子们有了初步的理财意识及人民币换算能力。更让他们体验了公平买卖及劳动的快乐,这次活动,孩子们卖出的是商品,收获的却是成长。