

青春之我

“小朋友,你们知道一粒米从一颗饱满的种子,到郁郁葱葱的禾苗,最后成为你的盘中餐,需要经历些什么吗?”在三元区洋溪镇白玉坂的毛毛虫农场内,李萍正耐心地引导小朋友们听绘本故事。

李萍与吴玉芳是毛毛虫绘本馆的负责人,4年来,她们把对绘本的热爱当作事业全力拼搏,不仅让更多的绘本走进了孩子们的生活,走进普通家庭,更将这份事业精心雕琢成心中的爱好,收获了满满的幸福感和成就感。



李萍带着孩子们一起玩游戏。



小朋友们在田里抓鱼。

把绘本的知识带到田野里

●全媒体记者 黄宝琴 文/图

开一家绘本馆

走进位于三元区阳光城的毛毛虫绘本馆里,高低不等的书架上摆放着各种造型奇特、图画精美的绘本,店面虽然不大,但布置得很温馨。

在李萍看来,绘本既可以成为孩子们成长道路上的启蒙伙伴,又能成为各个年龄段的人提供一个放松身心、感悟生活的空间。无论是幼儿还是中老年人,都能在绘本中找到属于自己的那份感动和乐趣。

“绘本印刷精美,价格普遍偏高,通常一本高质量的绘本厚且重,一本书几十元或者上百元都很正常。更何况很多绘本都是成套的,价格更是让人咋舌。如果租绘本的话,完全不要那么多的开销。”恰逢“双减”政策推行之时,学生有了更多空闲时间。为了让更多孩子享受阅读的乐趣,李萍决定与吴玉芳一起开一家儿童绘本馆。

2019年12月12日,绘本馆正式开始营业。然而,刚开业没多久,就遇上了疫情。一系列接踵而至的问题,让李萍和吴玉芳两人一度感到力不从心。但正是这些挑战,让她们逐渐意识到,绘本馆的核心竞争力不在于宽敞的场地、豪华的装修或是庞大的藏书量,而在于能否为每一位顾客提供专业、贴心的服务。

如何让顾客在疫情期间仍旧能够尽

情享受阅读的乐趣?李萍转变思路,探索新的服务模式,从过去的“等读者上门”变为“走出去主动服务”,将“开门借书”变为“上门送书”。

“一张年卡299元/年,不限借书次数,而且还包配送。只要打开手机小程序,就能轻松选书,第二天家门口的小书箱就会收到孩子想看的书。这样的创新服务不仅为读者节约了时间,还提高了孩子们的阅读效率,在完美解决顾客需求的同时,也为我们带来了更多的客源。”除了为读者提供更优质丰富的绘本资源外,李萍还开发了情景阅读、亲子阅读指导等多种贴心的个性化阅读服务。

随着时间的推移,绘本馆逐渐赢得了家长和孩子们的认可与喜爱。绘本馆里的藏书从开馆时的4000多本增加到了3万多本,会员也从开始的几十人增加到3000多人。

打造一个户外课堂

纸上得来终觉浅,绝知此事须躬行。如何将绘本内容与生活实践更好地结合起来,为孩子们提供更加丰富、真实的生活体验?李萍她们决定带着绘本馆的会员们一同走进乡村,亲身体验农忙乐趣,深度挖掘乡村的美好。

为了给孩子们提供一个亲近自然的

场所,李萍征得家人同意后,将位于三元区洋溪镇白玉坂的老家祖宅打造成一个户外农场——毛毛虫农场。

农场里没有专门的阅读场所,就将祖宅边上的土地进行平整,搭建亭子,装上水电,搬来桌椅;一条小溪从农场内川流而过,那就因地制宜,整治河道,将其打造成为可以嬉戏的迷你鱼鳞坝……在李萍与吴玉芳的共同努力下,毛毛虫农场渐渐变得越来越完善。

“为了节省成本,农场的改造我们大都是亲力亲为。整治河道时,我们动员身边的亲朋好友,整整花了5天的时间才渐渐有了样子;小溪上的这座小桥,也是有经验的爷爷亲自搭建的。”李萍说。

经过一年多的陆续改造,毛毛虫农场焕然一新。一垄垄秧苗迎风而立,小羊在田埂边悠闲地吃草,一幅生动的乡村生活图景令人神往。

要想让各类主题活动取得成功,除了丰富主题内容,还离不开精心的布置和准备。在李萍看来,不同的主题活动需要不同的道具搭配,才能达到事半功倍的效果。以农事主题为例,为了让孩子们更加直观地了解水稻是如何变成大米的,李萍从家中的仓库里找出了打谷桶、脚踏打谷机、电动脱粒机3个不同年代的水稻脱粒工具,让孩子们体验不同脱粒方式,感受农业技术的发展变化。

“这些道具都非常有分量,每次准备和布置这些道具,都要花费我们很多的时间和精力。但是看着孩子们真正从活动中有所收获,感到这一切都是值得的。”李萍说。

上一堂实践课

“插秧时,右手从左手秧苗中分出一小份来,大概一两根就足够了。然后用右手抓住秧苗的根部朝下插入泥土中,如果脚的位置不对,容易折断秧苗。注意双脚要分开,蹲下时要把屁股翘起来,不然裤子容易弄湿……”在“鱼”你趣插秧的活动中,李萍站在田埂附近,一边详细讲解插秧的技术要点,一边做着示范。

看着孩子挽起裤腿,光着脚丫,在水田里认真地插秧,体验田间劳作的辛苦,市民朱艳芬的心中满是感慨。

“孩子平时生活在城里,很少有机会接触到这样的农活。去年我们也报名参加了这个活动,但是那时孩子还小,不敢脚下地,今年看他不仅学会了插秧,还乐在其中,感觉这种活动非常有意义。”朱艳芬说。

谁知盘中餐,粒粒皆辛苦。在李萍看来,没有什么农活是轻松的。插秧虽然不用肩挑背扛,但也是一个体力活。如果不经常运动的人,插半天秧,腰都会疼好多

天。通过这次活动,不仅可以让孩子们亲身体会农民伯伯的辛勤付出,还能让他们更加爱惜每一粒粮食。

“有付出,就会有收获。等到水稻成熟了,我们还会举办一次水稻收割的活动,真正让孩子们走进田野,完整了解农作物的旅程。”李萍表示,一粥一饭当思来之不易,活动结束后,还会让每个孩子领取5斤大米,让他们真正体验劳动的价值和收获的喜悦。

元旦时,带着孩子们迎新的同时,深入了解春节习俗;春耕时,带着孩子们走进田野,学习种植水稻、西瓜等农作物;端午时,大家一起包粽子,探索粽子的由来和寓意……

2023年5月至今,毛毛虫农场共举办10余场主题户外阅读活动。他们以农耕文化为基础,以自然为教材,带领孩子们走进田间地头,学习农业知识,亲历劳动,体验农事,将传统农耕转变为孩子们亲近自然的田间课堂,实现高质量的阅读课和有质感的劳动教育相结合,推动孩子们德智体美劳全面发展。

随着绘本馆越办越好,李萍她们有了办一个农村书屋的想法。“我们正在和村里协商,但是一直没有合适的场所。如果实在没地方的话,我就把祖宅开辟一块地方来办农村书屋,希望能让更多村里的孩子享受阅读乐趣。”李萍说。

后生有型

廖翠芳:90后新农人逐梦乡野间

●宁化记者站 林璐 张凌波 文/图

辞职返乡创业

10月14日,走进宁化县石壁镇闽台融合发展示范基地,一大片火龙果种植基地中央,一个新建好的营地豁然出现在眼前——露营地、文创区、餐食区,还有孩子们的游玩区等,都已初具形态。

“目前基础设施基本完工,还有些扫尾工作正在进行。”文创区里,一身干练着装的廖翠芳正忙着与同伴讨论室内装饰、餐食选品等问题。

“这是我们今年与石壁镇合作的农文旅融合发展项目,包括露营营地、亲子乐园、亲子直播间等农文旅项目建设。这里原本是一个现代农业观光园,我们在此基础上,通过打造文创体验、烧烤露营、围炉煮茶等,让游客能够在这里留得住、玩得好、带得走。”廖翠芳说。

5年前,廖翠芳返乡创业,从短视频拍摄、直播带货发展到线下实体店运营,逐步成为一名记录乡村、建设乡村的新农人,身边不少年轻人也受她影响回到家乡,投身到乡村振兴的浪潮中。

2015年,刚刚大学毕业的廖翠芳,来到深圳成为了一名电商视觉设计师。“深圳作为一线城市,经济发达,机会也多,可我心里总是缺乏归属感。”廖翠芳说,她从小和奶奶一起生活,漂泊他乡的这几年,心里总是牵挂奶奶,牵挂家乡。

2019年4月,廖翠芳放弃了家人眼中的“大好前程”,瞒着家人离职回到家乡。“我爸知道后非常生气,近半年没和我说话。”虽然家人不理解,但廖翠芳还是坚信,回到家乡也能闯出一片天地。

那时,短视频刚刚兴起,廖翠芳认为这是她返乡创业的契机。创业初期,困难重重。廖翠芳和发小廖鑫伟、黄美玲共同注册了“大脸小圆球”抖音号,第一个短视频题材是旧房改造。对于非摄影专业出身的她们来说,短视频拍摄、后期制作可谓全新的挑战。

“那时,我们在泉上华侨农场茶山上租了一栋废弃管理房进行改造,很多村民不理解,几个年轻人怎么会窝在山上折腾那栋没水没电的破房子,甚至怀疑我们是搞诈骗的,我们哭笑不得,解释了一遍又一遍。村干部和派出所民警也时不时来了解情况,但这些都没有影响我们创业的热情。”谈及当时创业的情景,廖翠芳仍记忆犹新。

功夫不负有心人,一个月后,旧房改造的一条视频上了热搜,播放量首破一千万人次,粉丝量一夜间

从几十涨到十几万名,这次的突破让廖翠芳和小伙伴欣喜万分。拆旧建新、种地喂鹅、春耕秋收……之后的日子里,几个90后年轻人动力十足,拍摄制作了大量聚焦本土乡野生活的短视频。渐渐地,不仅在网上传播,知名度,当地也有越来越多的人认识了团队。

开启直播带货

“旧房改造视频在网上火了,我们发现粉丝对视频里出现的物品非常感兴趣,甚至还有粉丝要求参观改造的房屋。”从那时起,廖翠芳开始意识到粉丝蕴藏的力量。

“我们一直觉得家乡的农特产品特别好,就想借此机会推广家乡的产品。”廖翠芳说,第一次尝试直播带货,粉丝给了不少正面的反馈,农产品有了新销路,他们更加坚定自己的方向。

由于拍摄基地空间有限,2020年1月,廖翠芳和发小将基地搬到河龙乡一栋闲置农房里,开启助农直播带货。通过“互联网+基地+农户”模式,依托淘宝、拼多多等电商平台以及抖音、快手等直播平台,帮助当地村民销售农产品。

“当年8月,首届‘中国绿都乐购三明’直播节在三江市举办,县里关注到我们并邀请我们参加。”在直播大赛中,廖翠芳团队负责宁化直播间整个直播后台的运营和维护,当天直播间在线人数达到4万多人次,总销售额位居全市第二。这次的成绩给了廖翠芳极大鼓

舞,她想往更远的方向发展。经过一段时间的筹备,2020年11月,她和发小共同成立了三明市盛宁电子商务有限公司,从原来只做短视频的团队升级为一家集“视频拍摄、直播电商、活动策划”为一体的综合性新媒体电商公司。

公司成立后,开设了多账号矩阵,宣传宁化美食美景,积极帮助农户销售农产品,辅助宁化各乡镇建立账号并搭建直播销售平台,帮助培训乡村直播人才1000余人次,成为宁化县电商行业排头兵。

“互联网更新太快了,我们必须走出去,学习更多好的经验,才能不断进步。”今年7月,盛宁公司与三明市供销投资集团有限责任公司合作,通过第三方运营,公司负责短视频拍摄、直播销售的合作模式,推广三明各县(市、区)地标产品。

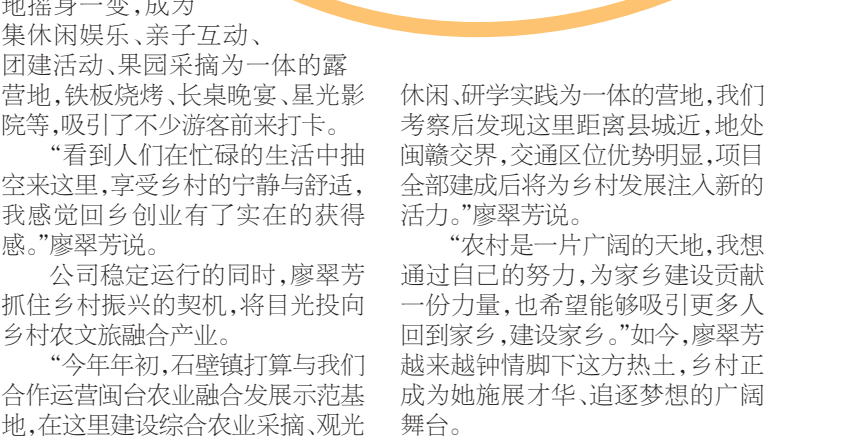
“我们在8月份推出了第一个产品宁化豆腐皮,获得了不少网友关注。目前正在拍摄泰宁的铁皮石斛,准备进行直播推广。”廖翠芳说,这次合作让公司拓宽了业务渠道,拥有更多向外学习的机会。

线下实体运营

2023年,廖翠芳和团队受朋友邀请,来到离城区不远的城南镇鱼龙村开辟拍摄基地,他们搭建了灶台、亭子,想在这里拍摄家乡美食短视频。环顾四周的田野、树林,呼吸着清新的空气,大家忽然萌生出一个念头:将这里打造成适合人们户外游玩、休闲娱乐的营地。



廖翠芳在河龙乡帮助当地村民销售农产品。



廖翠芳到社区给志愿者们讲课。

不到半年时间,荒废已久的空地摇身一变,成为集体休闲娱乐、亲子互动、团建活动、果园采摘为一体的露营地,铁板烧烤、长桌晚宴、星光影院等,吸引了不少游客前来打卡。

“看到人们在忙碌的生活中抽空来这里,享受乡村的宁静与舒适,我感觉回乡创业有了实实在在的获得感。”廖翠芳说。

公司稳定运行的同时,廖翠芳抓住乡村振兴的契机,将目光投向乡村农文旅融合产业。“今年年初,石壁镇打算与我们合作运营闽台农业融合发展示范基地,在这里建设综合农业采摘、观光

休闲、研学实践为一体的营地,我们考察后发现这里距离县城近,地处闽赣交界,交通区位优势明显,项目全部建成后将为乡村发展注入新的活力。”廖翠芳说。

“农村是一片广阔的天地,我想通过自己的努力,为家乡建设贡献一份力量,也希望能够吸引更多年轻人回到家乡,建设家乡。”如今,廖翠芳越来越钟情脚下这方热土,乡村正成为她施展才华、追逐梦想的广阔舞台。