

在北京东北部,距市区70公里的平谷区,以“桃”闻名。独特的环境和自然风景,使得这里不仅成为北京市重要的农副产品生产基地,还吸引了不少游客来此度假观光。如今,平谷大桃,已经从国家地理标志保护产品,成长为一个世界级的农产品品牌。在移动互联网技术的加持下,农户们正尝试以“桃”为媒介,拓展一条新的致富路。

京郊桃源的致富梦

本报记者 刘金梦 摄影报道



岳巧云公司团队设计的桃木文创产品。



5月22日上午,北京绿农兴云果品产销专业合作社生产基地,合作社的员工正在摘掉多余的果子。

“欢迎直播间的宝宝,这是我刘叔家的桃,你们看,又大又甜。”岳巧云站在挂满红油桃的大棚里,叉着腰俯身吆喝着。为了给直播间的观众展示口感,半个小时的直播,岳巧云吃了六七个桃,她直言快吐了。5月23日上午,岳巧云专程驱车来到平谷区刘家店镇农户刘立成的大棚直播卖桃。前晚刚下完雨,空气清新,蓝天、白云、青山、绿树掩映如画,俨然现实版的世外桃源。当天,在她的宣传下刘立成卖掉了十几箱油桃。

其实对于岳巧云和农户来说,直播卖桃也是无奈之举。往年,凭借“平谷大桃”的品牌和口碑效应,大棚桃在这个时候早已销售一空,但今年受疫情影响,不少农户家的桃都滞销了。作为刘家店镇少数返乡创业的青年之一,岳巧云的做法很快得到了农户们的认可。

两天前,她听说杨雨田家的桑葚熟了,就帮他录了段视频。杨雨田有些羞涩地面对镜头说:“这是我家的桑葚,山上自然生长的,不打农药不施肥,大家快来买点吧。”“不能卖惨,咱们卖得是好东西,不能这样。”岳巧云打断了他,让他自信点。跟催熟的果子相比,杨雨田家的桑葚属于纯野生,长得大小不一,识货的人一眼就能识别出来。视频发出去第二天,杨雨田家的桑葚就卖光了。

岳巧云的合作社有社员158人,带动农户近2000户,还为30多名残障人士提供了工作岗位。“巧云是我们从小看着长大的,性格像个男孩子。”刘立成笑着说,这几天,听说哪家桃不好卖了,岳巧云就会开车过去拍几段小视频,直接附上农户电话,再发到多个网络平台帮着卖。

虽然通过短视频和直播卖货能够帮农户打开销路,但对于合作社里平均年龄在65岁的农户来说,他们还是很难学会这种销售方式。为此,岳巧云把农户定期组织起来在电教室学习交流。“刚开始我们为了吸引大家来学习,会发一些十字绣作为鼓励。但是他们学起来还是有些费劲,这些新的销售模式,还是需要农二代来做。”岳巧云略带失望地说。

今年37岁的岳巧云,原来在北京一家传媒公司上班。2016年,一心想在家乡干一番事业的她毅然辞去了工作,回到刘家店镇创办了自己的公司。她对家乡有着深厚的感情,小时候父母常在外做生意,岳巧云和弟弟妹妹们是吃百家饭长大的。她认为,凭借平谷大桃的产品优势是不愁销路的,就是缺少宣传。她说:“宣传可以带动生产,桃好卖了,老百姓种桃才更有干劲。”这种认识一方面和自己的从业经历有关,另一方面则是源于去年的一次活动。2019年8月份,平谷区联合侨福芳草地商区,举办了“桃源芳草地”周末市集活动。活动上,明星级的桃卖出了88元一个的高价。

然而,就在岳巧云希望大干一场时。突如其来疫情,让她的许多想法都难以付诸行动。不过,疫情期间的直播带货,却让她又看到了新的出路。

4月份的平谷区丫髻山庙会,她就参与策划了直播“云游丫髻山”活动。这次经历,让她又萌生了新的想法,她打算在7月份,策划一个百名网红直播卖桃的活动,把平谷大桃销到更多地方。

线上卖农产品,线下做农家乐。乡村旅游已成为平谷近年来火热的发展项目。

随着疫情得到有效控制,五一假期后,平谷区的农家乐生意也开始恢复。5月23日中午,正值周六,在丫髻山下的农家院里,宫素霞正忙着用小车把炒好的菜从厨房里推出来,人太多忙不过来的时候,她就上去搭把手。宫素霞和老公从2007年开始响应政府号召做农家乐,如今生意越做越大,收入比原先只种桃时翻了好几倍。

而这一切还要依托“平谷大桃”这一地域特色品牌来带动。为了促进当地旅游业发展,去年,平谷区实施了农业品牌提升行动,创建了全市首个国家级生态原产地产品保护示范区,成功举办了“农民丰收节”“情定桃花”等系列活动,平谷大桃品牌价值接近百亿元。

随着品牌价值越来越高,旅游服务也亟待升级。做高端民宿,给游客提供采摘、吃饭、游玩、住宿等一条龙服务,这也是岳巧云接下来想做的事。她说:“农一代慢慢就不能种地了,要发展智慧农业,把人从田里解放出来去做服务,不能这么辛苦了,农二代也可以回来一起做休闲旅游,利用互联网卖货。”2019年,平谷通过“互联网+大桃”实现电商销售3000万斤的业绩,促农增收1.2亿元。面对今年严峻的销售形势,岳巧云更加坚定了做电商销售的想法。

今年平谷的露地桃,就快成熟了,岳巧云这段时间每天奔波于合作社、公司、田间地头,将产品发布在朋友圈、抖音、电商店铺。作为一名创业者的她不仅是有着建设家乡的梦想,也承载着父老乡亲的致富梦。



5月23日,北京市平谷区刘立成家的大棚里,岳巧云(右一)正在直播卖桃。为了让大家更直观感受到桃子的品质,她摘下桃子为大家试吃。一旁的刘立成,拿着自家桃子在镜头前展示。



5月22日下午,平谷区江米洞村果蔬产销专业合作社揭牌仪式,岳巧云作为活动策划,在现场指挥工作。



5月22日上午,岳巧云正在工作,她的儿子(左一)在爷爷的陪伴下上网课。



5月22日上午,北京市平谷区锐E空间产业园,岳巧云正和员工讨论桃子的包装设计。



5月23日中午,位于北京市平谷区丫髻山下的一处农家院迎来了不少客人,老板娘宫素霞帮忙从厨房里拉出推车,准备上菜。



→5月26日上午,平谷区中胡家务村的一位农户在为桃子称重,每个桃的重量不能小于4两,这些桃子将直供北京华联超市。

