

80位“女主人”组建乡村联盟 “她力量”助崇明民宿走向世界

目前,崇明登记备案的乡村民宿总量已达千余家,一千多家民宿有一千多个故事。崇明区成立的乡村民宿女主人联盟,让80位崇明精品民宿女主人汇聚在一起,为崇明民宿产业发展注入了一股“她力量”。

青年报记者 刘晶晶 通讯员 国珊珊

拓展“民宿+” 吸引年轻群体

每一座民宿,都带着主人的个性。位于长兴镇潘石村的大田民宿,由三位80后小季、小曹和小邵打造运营。她们在这里度过了童年和少年时期,工作后在城市快节奏的步伐里却愈发地想要回归儿时的纯净和自然,于是她们义无反顾地回到家乡,开始了“民宿之旅”。

悠悠晚风,河水清清。傍晚,游客王欣欣吃过晚饭来到大田民宿旁的橘子咖啡馆,点了一杯网红咖啡“橘子特调拿铁”。“之前看到网上很多评论,对这里的咖啡赞不绝口,我就想来品尝一下这款特调咖啡,感觉非常不错。”王欣欣告诉记者。

这款网红咖啡的出现,得益于乡村民宿女主人联盟的“咖啡飘香”项目。目前,中国咖啡消费市场主力军以年轻群体为主,他们勇于尝试新鲜事物,也是崇明民宿的目标受众之一,传统的西方咖啡饮品已无法满足年轻人不

断变化的需求,咖啡也需要不断创新。看到这一机遇,乡村民宿女主人联盟依托上海市妇女儿童家庭公益服务创新项目,邀请上海特励咖啡女性社会组织咖啡师以点带面开展培训8场次,培训180多人次,助力民宿女主人打造崇明“本土化”的咖啡产品。

讲起自家的咖啡,大田民宿女主人之一的小邵十分自豪,“长兴岛盛产柑橘,咖啡师教我们把这个元素融合进去,特调出了这款柑橘风味的咖啡。很多游客前来打卡,专为喝上一杯橘子特调拿铁咖啡。”她表示,咖啡馆现在平均每天可售出150杯咖啡,会为民宿引流。小邵说,依托联盟的各项培训和考察学习活动,民宿女主人之间经常交流经营心得,让她们在事业和个人成长的道路上结伴而行。

成为大学生 暑期实习好去处

乡村民宿女主人联盟也为众多大学生牵线,为她们的暑期实习指引了方向。去年6月,区妇联

联合上外贤达学院,开展了贤达湾“海鸥”飞翔“民宿管家”暑期招募活动,28位女大学生同11家民宿最终达成实习意向。

上外贤达学院大三学生小饶在新河镇五星级民宿“拾花”度过了忙碌的暑期实习生活,58天的“民宿管家”工作经历让她难忘。提起女主人周勤,小饶忍不住向记者感叹:“周姐真牛啊,她还把崇明土布推介到了法国!”

周勤热衷于崇明本土文化的挖掘,为了保护崇明土布纺织技艺,在她创办的拾花、陌上舍民宿和玄奥乡村艺术酒店内,崇明土布元素随处可见,用尽一切心思将这项非遗文化介绍给广大游客。

“暑期实习让我对民宿行业有了一定的了解,对今后的职业方向也有了目标。我从周姐身上也学到了不少本领。”小饶告诉记者。

学习她、成为她,这种女性榜样力量也在周勤女儿的身上得到了延续。1998年出生的周雨昕,留学归国后成为周勤最可靠的“左膀右臂”,她组织了一支由5位



乡村民宿女主人联盟搭建了交流的平台和机会。 受访者供图

平均年龄只有23岁的年轻大学毕业生组成的民宿酒店管理团队,正用新想法和新理念,为崇明乡村旅游注入新活力。

“她力量”推动 民宿产业高质量发展

今年崇明区两会期间,区政协委员、绿华镇“桔苑”民宿的女主人陆慧慧,提交了一份《布草面临的困难问题及建议》提案,里面提到崇明布草洗涤公司分布不均、性价比低、不规范等问题,这也正是不少民宿发展中面临的共性问题。

“乡村民宿女主人联盟为我

们搭建了交流的平台和机会,大家经常一起探讨民宿发展中的一些经验和问题。”陆慧慧说,正是姐妹们的集思广益和出谋划策为她的政协提案提供了思路。

如今,乡村民宿已从“野蛮生长”进入了高质量发展阶段,崇明民宿如何提档升级,实现精品化、集群化、产业化,引发业界新的思考,乡村民宿女主人联盟的女主人們也正在研究如何打造新媒体平台,整合民宿和文旅资源,探索“民宿+”融合新业态,在打造民宿产业高质量发展的“崇明样板”,推动乡村振兴之路上越走越远,越走越好。

返乡挖藕人:从“逐藕而居”到日入700元

十几年前,国民美食节目《舌尖上的中国》向全中国介绍了各地美食。在第一季第一集中,这档节目花了相当篇幅来介绍湖北莲藕和煨出来的绝美藕汤,也将挖藕这项原始又辛劳的工作展现在大众面前。很多人看得“边流口水边流眼泪”。

十几年过去,挖藕人的境况有了改善。

虽然他们还要常年泡在淤泥里,但借助新工具和电商,他们不必再像浮萍“逐藕而居”。当地莲藕产业为挖藕人提供了一种“确定性”,在挖藕时节,他们不再因第二天没活儿焦虑,每天都可以拿到一笔不错的收入,高的时候每天能有700元。

2020年,拼多多通过直播向全国推介洪湖地标性农产品洪湖莲藕,洪湖市市长也走进了直播间倾情讲解。当地龙头企业每年在拼多多的销量达到3000万元。在电商带动下,成就了洪湖莲藕这个地标农产品的同时,也让当地挖藕人过上了想要的生活。

“打藕”

湖北挖藕最好的时节已经过去了。赵道凯已经在湖里泡了三天时间挖莲藕,做着这一季挖藕的收尾工作。过完年回来,湖北的冻雨打断了赵道凯继续干活儿的行程。天气放晴,他成了这片湖里唯一的挖藕人。

相比过去传统、纯人力的挖藕方式,现在的赵道凯们都用水泵辅助挖藕,省时省力。他打开



插在岸边的水泵,高压水枪从另一头喷射出来,迅速把已经挖出来漂在水面的藕卷在一起。为了避免莲藕被打断,赵道凯小跑过去蹿进湖里,将水枪夹在右臂腋下,喷嘴埋进水里开始干活。

赵道凯还有一个35岁的徒弟,“在这一行我见过的年纪最小的,年轻人出去也不想干这种又脏又累的活儿”,赵道凯说。

家乡味

邱珍兵之前也常年在外出工作,在温州一家国企做保安队长。馋的时候就从市场上买来粉藕煨汤。在湖北,几乎所有人家,每月都要煨一两次排骨藕汤,对他来说这很简单,已经刻入他的基因里:“选肉厚的猪胸骨切块儿放入砂锅,烧开后小火煨一小时,将新鲜的藕瓜皮洗净,切块儿入汤。先猛火,滚开

后小火煨半小时即成。”每次吃藕汤他总想起老家的父母。为了赡养父母,邱珍兵回到老家。他看了一圈儿工作,他们这个年纪拿到的薪资都很低了,“每个月也就2000多元钱”,最后决定出苦力挖藕。

“刚开始挖藕有力气不知道怎么使,又气又急又累,浑身刺挠。”邱珍兵回忆。太阳升起后,一天的劳作也就结束了,五个小时左右的时间,别人少则挖五六百斤,他只能挖一二百斤左右,挣不到钱。

挣钱不用远走他乡

赵道凯和邱珍兵这样的挖藕工,都在为湖北华贵食品有限公司(以下简称“华贵集团”)工作。这家公司创建于2006年,主厂区占地200亩,在直埠大道边。2012年,华贵集团开始水生

蔬菜加工,并重点加工藕带分销,将科研成果写成论文。

在华贵集团的主楼贴着董事长赵道华的宏愿:“我给自己立了一个目标,五年内帮助1万农户实现百万收入的梦想;十年内帮助一千名员工实现百万富翁的梦想。”现在,华贵集团生产的泡藕带、莲制品、莲饮品和淡水鱼四大系列十多个品种畅销全国各地,并出口至欧美、东南亚,创产值近20亿元。

2017年,华贵集团入驻拼多多,不到三年,便在莲藕品类的销量做到了前列。2020年,拼多多推介华贵集团在央视开启了一场线上直播,向全国推介洪湖地标性农产品洪湖莲藕,洪湖市市长也走进直播间倾情讲解。华贵集团拼多多店铺负责人贺刚刚说:“那次卖得很好,坚定了我们和拼多多深

度合作的决心。”2023年华贵集团在拼多多的年销售额达到3000万元。

像赵道凯和邱珍兵,每用水泵打出一斤藕卖给华贵集团,就可以挣7毛钱。在华贵承包万亩荷塘之前,赵道凯和邱珍兵要离开家不停地找活儿。每次在一家干完活,雇主也不再管吃管住,赵道凯要收拾好水泵等装备回趟家。在家里,他要耐心地一个个打电话问需不需要挖藕人,在挖藕人聚集的微信群里蹲消息。

现在,赵道凯和邱珍兵都很满意固定的工作时间和地点,通过拼多多藕有了稳定销路,他们可以回家慢慢享受一天里的休憩。“谁不想在干完活儿之后回家洗一个热水澡,然后舒舒服服地睡一觉呢?”邱珍兵说。这个小愿望他终于可以实现了。



▲ 赵道凯挖出这一天最长的一根莲藕。 刘浩 摄
▲ 华贵食品有限公司生产厂区。 受访者供图