

卖创意、卖理念、卖文化

三“书生”携手共筑田园梦

安装气调锁鲜全自动生产线、调试冷库运行、招募分拣工人……今年东魁杨梅上市前夕，蒋雨舟和李洁忙着做最后的准备工作。

他们都是返乡创业的“90后”大学生。4月份，他俩和另一位“90后”合伙人陈奕羲一起，注册成立了仙居书生农业发展有限公司(以下简称“书生公司”)。这个杨梅季，是他们打的第一场“大战”。

以己所学，探索销售新模式，让仙居农特产品更好地走向千家万户，在推动家乡共同富裕的过程中实现人生价值——蒋雨舟说，这是他们的愿景。

创业达人

“都说百无一用是书生，可我们3个属于不信邪的人，都相信只要努力，肯定能收获属于自己的精彩。”蒋雨舟说。

不信邪，在这里是“初生牛犊不怕虎”的代名词。父亲是仙居当地较早办工艺品厂的人之一，但蒋雨舟大学毕业后，却没有坐等“接班”，而是选择了自主创业。2016年，他创办了一家农业科技子公司，土法制作豆腐酱。一个年轻

人做豆腐酱，很多人不理解。蒋雨舟笑着解释：“一是豆腐酱寄托着很多在外仙居人的乡愁，有市场；二是土法制作豆腐酱作为一门传统技艺，得有人传承下去。”小试牛刀，效果不错，豆腐酱年产值做到了四五十万元。他又与共青团仙居县委合作，在白塔镇东横街村开设“青村货栈”，专门销售仙居农特产品。“很多省、市领导都去参观过！”蒋雨舟挺自豪地说。2017年，他当选为仙

居县人大代表，今年换届时再次当选。

李洁也一样。她是学汉语言文学的，大学毕业回乡后办小学生辅导班，赚到了人生第一桶金。2016年，她创办贸易公司，做起了杨梅批发零售和旅游周边产品开发。“将仙居杨梅酒、番薯条、馒头干等产品，包装开发成伴手礼。”李洁说，销售形势不错，她还注册了“悟山韵”商标，“寓意很直白，就是让游客品尝仙居山野风味。”

一拍即合

3个合伙人中，陈奕羲的学历最高，她是浙江工业大学的教育学硕士研究生，眼下正在攻读工商管理博士。在博士申请计划书中，她给自己定的博士课题是《共同富裕背景下，政府资源的支持对农业领域中小企业创新创业的影响机制研究》。之所以选这个课题，不仅基于她的创业经历与思考，更是因为她为家乡仙居发展贡献力量的那份情怀。

2020年以来，陈奕羲在杭州先后创办了一家教育公司和一家贸易公司。

教育公司做高三学生升学培训，贸易公司以家居百货为主，旗下有主播。去年杨梅上市季，陈奕羲尝试让旗下主播以“吃播”形式推荐仙居东魁杨梅，结果一炮打响，订单纷至沓来。“仙居杨梅名声在外，但销售模式还很传统。虽然近年来线上销售力度也很大，但存在质量良莠不齐的尴尬。”陈奕羲说，“我觉得，仙居需要我们这样的新鲜血液，讲好仙居故事，赋能杨梅等农副产品的销售。”

于是，陈奕羲决定回乡做点事。李洁是她的杨梅供应商，她对李洁的品质

把控很认可。因缘际会，她又经朋友介绍认识了蒋雨舟。有梦想、有激情、有理念，三个年青人一拍即合。

今年1月底，仙居县埠头镇着眼于提升道地品牌价值、实现群众创业增收，整合梳理后，推出豆腐皮、大米等共富“埠八样”农产品。应镇党委书记郑毅之邀，3人前往考察，欣然注册成立“书生公司”，并于5月20日开出了首家线下门店。

携手筑梦，由此起步。“书生公司”的抖店、微店和淘宝店铺陆续开张。

全新理念

“书生公司”的经营理念，让人耳目一新。

“比如一箱杨梅150元，我们要做的，不是与农民讨价还价，把收购价压到120元。”蒋雨舟介绍，“而是通过设计适合年轻人审美口味的包装，增加附加值，把它卖到200元。”这样一来，收购价更高，梅农达到了增收目标，公司同样也有了利润空间。

笔者看到，“书生公司”的杨梅外包装没有杨梅山、杨梅树等传统图案，而是简简单单的“梅大没小”“喜欢杨梅”等文案设计。与此同时，蒋雨舟、李洁

和陈奕羲还找到了仙居杨梅的一大“痛点”，那就是送礼属性强，如果一个人收到的杨梅多，根本吃不完。同时，仙居杨梅的上市期只有一个月左右，其它时间与仙居旅游以及农特产品销售的关联度不高。

如何破解?“杨梅卡”应运而生。3个创业小伙伴设计了精美的杨梅卡，扫码进入卡上的小程序，就可兑换杨梅。如果持卡人当季不需要，次年照样可用，也可以兑换等值的仙居农特产品或旅游景点门票。

这样，原先的“痛点”，一去不返。

“新农人”培训是“书生公司”的另一发力点。蒋雨舟说，眼下是全民卖货时代，很多人在抖音等平台玩直播带货，但缺乏专业指导，存在不专业、观感差等短板。“我们正在对接相关部门，希望在培训补贴等方面得到支持。”他说，“目前我们已邀请专家开展过一次电商直播公益培训，20余位参训的农特产品经营户都说获益匪浅。”

这一切，都围绕着一个初心：让更多优质的仙居农特产品走出大山！

蒋虎雄

从9平方米的阳台到9000亩的超级花圃 『80后』小夫妻潜心培育网红花卉朱顶红

朱顶红，一种球根类植物，花朵造型类似喇叭花和百合花的结合体，花朵盛开后非常漂亮，适合居家养护。近年来，朱顶红在花卉市场异常火爆，园艺达人热推，园艺爱好者种草。而在宁波北仑区小港街道，有这么一对“80后”小夫妻，潜心研究培育朱顶红十余年，把爱好搬进了现在60亩的超级花圃中。

在小港悠暖花开园艺场，负责人鲁冯国正在抓紧时间整理杂草和记录植株的成长过程。据了解，园艺场现有1.8万平方米专业大棚，配有自动遮阳网、风机水帘等智能控制设备，是一个集园艺生产、新品引进、科研示范、园艺科普等功能于一体的朱顶红园艺生态园区。

“十年前，我在6平方米的阳台上种朱顶红，老婆负责拍照发朋友圈；现在我负责种60亩花圃的朱顶红，我老婆负责拍照销售！”鲁冯国笑着说，他们两人被朋友称为最佳园艺夫妻档。两人从早到晚都穿梭在各个花棚之间，鲁冯国负责技术，妻子戚幼因负责销售。整个园区内最让夫妻俩引以为傲的就是这片杂交自育的朱顶红了。

“十多年前朱顶红都是从国外引进的，因为喜欢，我们开始自学如何杂交、培育朱顶红，慢慢地就把爱好变成了职业。”戚幼因说，十多年来，他们详细记录了每一个新品及其父本母本的生长过程，已经熟练掌握了杂交自育新品的核心技术，从授粉、播种、播种、育苗、选育到成品商业化，每一个环节都不含糊。如今，鲁冯国两口子在朱顶红育苗圈里已小有名气，为了更好地培育新品，他们还从国外进口了最适宜朱顶红生长的土壤。

“从F1、F2到现在F6、F7，我们已经培育出上百个朱顶红新品种，每年我们都会挑选5到10个有特色有代表性的品种来进行扩繁。”戚幼因说，现在朱顶红在家庭园艺盆栽、鲜花切花、蜡球节日礼盒、园林绿化等各个领域都有涉及和应用。

“一株国产朱顶红，根据其品相可以卖到100元至200元。”戚幼因表示，目前市场上的朱顶红以荷兰、南美等进口产品为主，这些即将大规模上市的国产朱顶红在价格上有明显优势。因为花苗育苗时间长、投资成本大，为了维持园艺场的日常开销和设备投入，悠暖花开园艺场还引进了风雨兰、垂筒、苦苣苔科、盆栽草莓、盆栽番茄等市场流行的花卉盆栽，一年销售额约200万元。

新品种花卉示范种植基地、中国花园节“新品种大赏优胜奖”、世界花园大会2021ACS植物新品种优胜奖……随着获得的奖项越来越多，夫妻两人开始申请商标和新品种权，目前已有10个品种正在申报国家新品种权。“经过十多年辛苦培育，‘爱火花’‘血色天空’这两个朱顶红新品即将迎来市场的考验。”鲁冯国说，小小一株朱顶红，背后是他们夫妻俩十多年的坚守与耐心细心的培育。

孙肖 王禹 孙建宏



6月16日，在德清县钟管镇下塘村春暖花开家庭农场水果大棚内，果农正在采摘“空中西瓜”。该家庭农场采用大棚网架栽培技术种植西瓜，让西瓜在空中生长，不仅形状漂亮，品质也更好，深受消费者青睐。

王正 摄