

④ 庆祝中华全国总工会成立100周年

百年初心·故事里的劳动观⑭

新农人用电商破局乡村振兴

一棵荔枝树引爆10亿流量

■全媒体记者誉建业 通讯员黄月婷

【我的劳动观】

我始终坚信:三年入行,五年懂行,十年称王。劳动不仅是双手的耕耘,更是思维的突破。面对直播时代的挑战,我将持续用创新赋予农产品灵魂,将荔枝从商品升华为文化符号。

——曾发超



■曾发超展示企业在荔枝二产融合上的创新。

全媒体记者誉建业/摄

在广州从化郁郁葱葱的荔枝林间,曾发超将手机化作“新农具”,用电商思维为传统农业注入活力。这位土生土长的从化人,放弃了城市30万年薪的工作

返乡创业。自加入广州市从化华隆果菜保鲜有限公司(以下简称“华隆公司”)以来,他十年如一日,深耕农业电商,让“从化荔枝”从田间地头走向全国乃至世

界。2024年,身为公司营销总监的他策划的“赠哈尔滨荔枝树”事件引爆全网,超10亿流量让从化荔枝品牌破圈,成为南北农业合作的典范。

新农人的破局之道

从2009年到2011年,曾发超抓住了电商经济风口,赚到了人生“第一桶金”。后来,成家的他回到家乡生活,看到父亲用摩托车辛苦地将一筐筐荔枝运到批发市场售卖,他冒出一个想法:能不能把荔枝放到网店销售?

想法很快变成现实。2015年,电商高速发展,华隆公司开拓线上销售,曾发超加入其中。公司在果蔬保鲜技术方面积累了很多经验,配合快递公司逐步解决了荔枝冷链、贮运保鲜技术、包装材料、售后服务等痛点,推动果蔬电商业务稳步发展。

从化是广州后花园,也是北回归线上的“中国荔枝之乡”、全国荔枝重要产

区、优质中晚熟荔枝产区。曾发超的电商之路始于对家乡的深情。2019年,他首次尝试直播带货,一口带着乡音的普通话意外收获高关注,从此开启“荔枝+直播”新模式。2020年初,生鲜电商迎来爆发,曾发超回忆,当时公司一个月就能网销水果蔬菜30万元,创下销售纪录。当年4月15日的一场直播是曾发超事业的转折点。那是一场公益助农直播,曾发超临时顶替同事上播。“晚上11点开播,我也不明白为什么全场普通话最不标准的我,会引来那么多网友,流量达到了一天的峰值。”这让曾发超坚信直播可以创造更多可能。

曾发超说:“电商刚起步时,将货品摆

上网就有人来买;现在要掌握技巧、懂运营,才能做好销售。”在曾发超看来,如今直播风口已过,只有塑造独特IP才有生存空间。“我们要赋予荔枝独特意义,才能让它被人们记住,最终达成消费。”这也是他不遗余力推动从化荔枝北上的原因。

自那时候起,曾发超便积极发展电商新业态,创新销售新模式,拓展销售渠道,通过线上线下互动融合,帮助优质农特产品线上销售,创品牌、实现助农扶农,让农户增收致富。不仅在农产品市场营销上取得了显著成就,更在乡村振兴和农业电商发展中发挥了重要作用,为当地农业发展和农民增收作出了重要贡献,对提升从化荔枝的知名度起极大的促进作用。

荔枝树背后的匠心

电商发展日新月异,要紧跟时代步伐才能真正融入电商发展热潮。近几年,除了荔枝销售,曾发超还在思考一个问题:如何推动从化荔枝走出去,以品牌提升实现价值提升?令他印象深刻的是,2019年,在曾发超的推动下,从化荔枝“邂逅”冰城,只需不到6小时,一条全国最快荔枝配送线就能让哈尔滨市民吃上从化荔枝。

2021年荔枝季,他带着一批大学生开展助农直播,将直播场景设在荔枝园里,为从化带来100多万元的荔枝销售额。“经过几年努力,我们将从化本土的井岗红糯打造成电商‘新贵’,果品单价由4元/斤上升到30元/斤,大幅提升荔农收入。”曾发超说。据统计,他探索出的“荔枝+高校”模式,为高校学生进行自媒体电商培训或授课,培育了600多人

次优秀高校学生主播,带领高校大学生促进从化农产品销售,从而带动从化地区农产品上行,销售额达100多万元,开拓了高校+农产品销售新模式。

曾发超坚信,乡村振兴不是把农民变成工人,而是让农民成为农业艺术家。如今他培训的多名“新农人”中,有的用无人机巡林,有的用区块链溯源,曾经外出打工的年轻人纷纷返乡。

2024年6月,荔枝热销的盛夏,一棵挂满果实的荔枝树从广州市从化区出发,经过48小时,抵达3000公里之外的哈尔滨,直接引爆网络和全社会对“广东荔枝”“从化荔枝”的高度关注和讨论,全网流量达10亿+,为第十一届哈尔滨荔枝文化节送去一份岭南风情。而这场火爆全网的荔枝文化营销事件的策划者、

推动者正是曾发超。

在曾发超的策划下,从化荔枝也在这次“事件”中,经济效益和品牌推广上取得了显著的成果。通过创新的营销策略,从化荔枝成功地提升了自身的市场竞争力和品牌影响力。“广东荔枝”也成功“移植”到黑龙江的大地上,这是一次南北农业合作的生动实践。它为两地农业生态增添了新的元素,也为两地的农业交流带来了新的机遇。

从电商拓荒者到乡村振兴领军人物,曾发超用一颗荔枝串起南北情谊,以创新思维重构农业价值链。他说:“农业的‘新质生产力’,不在实验室里,而在田间地头的每一次突破中。”这位荔枝匠人的故事证明:当传统产业遇上数字时代,最朴素的劳动也能绽放最耀眼的光芒。

“00后”信号工陈鸿耀:
电缆槽里写答卷

■全媒体记者彭新启 通讯员刘子寒

在广湛高铁建设现场,有这样一个年轻的身影,他穿梭于信号电缆槽与线路间,用脚步丈量着新线建设进度,用汗水书写着成长印记。他就是肇庆信号水电段广湛高铁信号施工介入组4组成员——陈鸿耀。

2024年8月,陈鸿耀毕业后进入江西信号车间见习,开启他的职业生涯。虽初来乍到,陈鸿耀肯吃苦、勤学习,今年1月,刚定岗的他主动加入广湛高铁新线介入队伍。

初到新线介入现场时,24岁的陈鸿耀还是个对施工标准“似懂非懂”的“小白”,虽有一腔热血,却稍显手足无措。但他没有丝毫退缩,而是凭借着“00后”特有的冲劲和韧劲,一头扎进新线介入施工工作中。

初入“战场”

首次参与放缆作业的场景,成为陈鸿耀记忆里的“成长坐标”。早上8时,桥面吊装电缆的平板车刚停稳,作业已迅速启动。

组长郭鸿达一边用手反复检查电缆外护套,一边叮嘱:“电缆必须靠钢轨侧敷设,磨损点要精确到毫米。”在陈鸿耀眼中,师傅郭鸿达是技术精湛、认真负责的学习榜样,对师傅他心里满是敬佩。郭鸿达是段里出名的技术能手,也是一个“细节控”,他手头的笔记本记录着密密麻麻的问题和对业务思考知识点。

跟着平板车行进时,陈鸿耀一边学习一边协助检查电缆槽,没走多远就接连发现好几处接地端子裸露的问题,师傅郭鸿达一边递给他那本泛黄的笔记本一边示意他拍照记录:“我们每天的工作就是逐处‘扫雷’,让隐蔽工程全流程零隐患。”

电缆敷设作业看似重复,却是陈鸿耀“打怪升级”的“试炼场”。每次放缆前,他都会用指尖摩挲电缆外圈,3次运输破损的处理经验让他总结出“望闻触”三步法:看护套光泽度、听拖拽异响、摸表皮平整度。

传承“密钥”

在介入组,陈鸿耀总揣着那本“秘籍宝典”——泛黄纸页上,师傅郭鸿达用红笔圈出的“电缆外护套破损风险点”、用蓝笔标注的“列控数据复核注意事项”,这些都成为他的“成长指南”。

“每晚整理问题库时,我就像在和师傅‘对话’。”陈鸿耀翻开最新记录:4月29日漠阳江特大桥DK235+473-DK238+130,电缆端头破皮漏钢带;罗阳沈海高速特大桥DK243+779-DK245+779处接地端子封堵不平整、梁缝处缺异型板……这些细节被他用不同颜色标注,对应着“立即整改”“次日复查”等处理方案。

从最初对着设备“手足无措”,到如今能独立编制3公里放缆作业的隐患台账,陈鸿耀说:“师傅教会我的不仅是‘找茬’,更是把每个毫米级的隐患都当作‘天大的事’。”

夜幕下的高铁桥面上,陈鸿耀的手电筒光束掠过电缆槽,照亮的不仅是蜿蜒的银灰色缆线,更是新一代铁路人在新线介入中扎根成长的轨迹。当清晨的第一缕阳光爬上钢轨,他的笔记本上又添了新页:“今日无漏检,是对岗位最好的交代。”