

亲历

温州鹿西岛启动岛主计划吸引青年共谋发展,记者实地体验——

玩着创意当岛主



青年岛主们在鹿西岛合影。 本报记者 金鹏 摄

■ 本报记者 周琳子

今年暑期,温州市洞头区鹿西岛向青年发出了“7天青年岛主计划”邀约:从7月至8月底,广大青年可结合自身专业或职业特点,提出对鹿西发展有益,或对岛民生活有帮助的方案。鹿西岛是鹿西乡政府驻地岛,方案在报名时提交,经鹿西乡政府认可,就能获得岛主资格并受邀登岛,由鹿西乡提供免费的7天食宿。

报名通道一开放就吸引了大批青年报名。7月以来,这座以留守老人、孩子为主,原住民仅2000多人的小岛,迎来了10余批次近200名岛主。这些岛主多数是高校学生——温州理工大学的学学生组成摄制组,拍摄系列岛上游戏综艺片;温州医科大学的学生为全岛老人体检;浙江大学的学生为岛上孩子当家教,深受家长们欢迎……

当沉寂的小岛遇上朝气蓬勃的岛主,会碰撞出怎样的火花?近日,我和温州大学暑期社会实践队的12人岛主团队坐船登岛,准备大展拳脚。

各有金点子,岛主激情赴任

清晨的大门岛沙岙码头已经苏醒,咸湿的海风裹挟着柴油与海藻混合的气息扑面而来。我们从这里出发,乘船前往鹿西岛。

12名岛主来自师范、工业工程、生态学等专业,他们一路谈论着“海岛文旅”“黄鱼养殖”等话题,个个摩拳擦掌。渡轮驶出码头,海水颜色也从澄黄渐变为深邃的钴蓝。阳光穿透云层,如细碎的金箔撒在海面上。大家纷纷举起手机拍摄,记录这一刻。

付晴雨就是其中之一。她是温州大学思想政治教育专业大二的学生,这次她与学校AI创新创业先锋班的4名同学组队,他们的岛主任务是海岛制作宣传视频。她架起三角架,挤在船头,占据了一个绝佳拍摄位。只见镜头里,海面掀起白头浪,远处白色的灯塔、彩色的堤坝、连排的石屋越来越清晰……20分钟后,鹿西岛到了。

靠岸时,“管家”们已在码头等候。为了帮助岛主更快进入角色,乡政府从全乡干部中筛选了16名95后青年。每批岛主上岛后都匹配了“管家”。“一方面为岛主提供后勤保障,助力项目落地,另一方面我们也要偷偷学,向青年岛主们学新思路和新技术。”95后“管家”余丹阳说。

“接下来的7天,就由我和同事陈贺共同为岛主们服务。”余丹阳说。他和陈贺逐一确认相关信息后,带我们前往民宿。乡政府安排的民宿都是依海而建的标间,岛主们被安排两人一间入住。

登岛当天,在民宿的院子里,海风习习,岛主赴任大会开始了。“按照大家提交的岛主方案,我们把大家分为宣发文旅、产业助力、惠民服务三个小组,大家可以各展所长。”余丹阳说。接着,她



浙江大学岛主为岛上学生上音乐课。



岛主任职大会上记者(坐长桌左侧着黑衣)和岛主们一同开启头脑风暴。 本报记者 金鹏 摄

还介绍了海岛概况和生活、出行的注意事项。针对岛主们的需求,余丹阳、陈贺记下了满满的服务清单。

小岛大舞台,青年各显身手

第二天下午,天气很热,我来到东白村的白龙屿大黄鱼海洋牧场。在牧场一侧的浙江东一海洋集团有限公司销售大厅里,几幅易拉宝依次排开,围成简易直播间。两位岛主女主播坐在镜头前,手托泛着金光的大黄鱼,正热情洋溢地向观众介绍。

“家人们看,我们鹿西的黄色都是低密度养殖,每一条都是‘游泳健将’,身材苗条紧实!”主播张靖涵展示着黄色鱼的身形,另一位主播梁海丽继续介绍:“健身减脂的宝宝们注意啦,大黄鱼低脂高蛋白,吃了不长胖!”

黄鱼养殖是鹿西岛的重要产业,让鹿西黄鱼走向更广阔的市场,一直是鹿西岛努力的目标。“网络传播需要懂传播、有活力的青年加入,海岛很欠缺这类人才。”鹿西乡党委书记曾华鸿介绍,因此岛主计划通过了一批以直播、科普视频等方式助力黄鱼销售的方案。

这两位主播的5人团队都来自温州大学创新创业学院,梁海丽是研究生,张靖涵则是大二学生。这个团队的任务是制作短视频、搭建企业直播间,帮助鹿西黄鱼产业出海。

团队成员已走访岛上的黄鱼养殖

企业,了解鹿西黄鱼的特点和销售传播难点,并向岛上的餐饮店取经,熟悉了黄色鱼各式烧法。梁海丽已经把这些内容制作成科普短视频发在社交平台上,在直播间里也作为素材播播。

“有宝宝问怎么分辨野生和养殖黄鱼?”梁海丽熟练地捏起鱼鳍,“大家看这里,野生黄色鱼的鱼鳍上翻能遮住眼睛,养殖的遮不住。”她轻轻一翻,手中这条鱼的鱼鳍刚好触到鱼眼眶,“看!这就是‘近野生’的标志!在我们主页有专门的分辨视频,大家可以收藏起来。”

见大家各司其职,我也客串了回场控。梁海丽团队原本只打算试播,可开播半小时内,观看人数就破千,还有网友已经下单,我赶紧将“谢谢下单”的牌子伸向镜头,为主播们打气。

在简易直播间,还有一组团队在现场学习。他们是浙江东一海洋集团有限公司的销售团队。销售团队负责人说:“我们的企业号过去只做视频宣传,一直在筹备直播。今天向岛主取经,有助于我们以后自己开播。”现场,他们认真记录着主播的话术和互动方法,生怕错过一个细节。

此后几天,梁海丽团队再次走访岛上的黄鱼养殖企业,把已制作好的黄鱼科普视频提供给他们使用,并和有直播需要的企业深入交流。“他们的到来,相当于把直播人才送到了企业里。”一家黄鱼养殖企业负责人说,他们企业正计划开启直播销售。

梁海丽团队直播的当天,我离开东白村后沿着海岸线行走,正巧遇上付晴雨的宣传片团队采风。他们要把鹿西岛重要的文旅、产业地标都拍摄下来。付晴雨展示着相机中捕捉的风景:白龙屿景区的无敌海景、姹人恣的海洋声波牧场、道坦岩的地质公园、栖鹿湾新修复的沙滩……“实景能成为AI画面生成的基础。还有另一组同学在乡政府收集乡土志文字素材,准备生成AI视频脚本。”

发现我“专业对口”,付晴雨又拉我入伙。回到民宿,我们把文字、照片等素材导入电脑,借助AI软件开始创作,然后我们再润色:“翻开这本乡志,鹿西的故事,从白雾中缓缓苏醒……”

借助AI软件的这波操作,引得民宿老板娘好奇地凑了上来:“年轻人的玩法真的很新奇。”她希望这些有趣的内容,能为民宿带来更多客源。

沙滩音乐会,唱响青春之歌

转眼上岛已经5天,这天又有一位新岛主上岛——温州大学汉语言专业的大二学生吴忻阳。他热爱音乐,经常四处演出。

鹿西岛一直想引入青年喜爱的文旅活动丰富海岛游玩体验,吴忻阳提出组织沙滩音乐会的方案很快被审批通过。

管家向岛主们发出邀约:“今晚我们在栖鹿湾沙滩举办一场沙滩音乐会,本地居民也会参加,欢迎大家报名。”岛主们积极响应,踊跃报名。

日头西沉,栖鹿湾沙滩上的小舞台上亮起了灯光。乐声响起,年轻的岛主们轮番登场表演。岛上忙碌了一天的人们,循着音乐声聚了过来。

吴忻阳是当仁不让的主力。他背着吉他,接连弹唱了两首歌:《平凡之路》《最珍贵的角落》。坐在观众席中的57岁村民老彭兴致很高,他说:“现在岛上年轻人多了,和他们聊聊天,听他们唱唱歌,感觉很有活力。”洞头农商银行鹿西支行行长邵敏专门带着全行6名员工一起来听沙滩音乐会。他感叹:“驻岛生活更丰富了。”游客方雪芬深受感染,主动上台加入表演。

举办沙滩音乐会的当天,付晴雨团队的宣传片刚完成制作,并在沙滩音乐会上正式发布。这段1分52秒的短片从鹿西岛起源讲起,串起了小岛的美景、产业,展现小岛新面貌,让观众直观地感受到海岛的发展和变迁。好些村民评价:“活灵活现。”

鹿西乡已将该短片作为宣传片,可在举办各类活动时使用。截至目前,该视频已在温州大学视频号等官方平台发布。

“一些岛主的任务看似不起眼,实际上是海岛发展的重要补充。”曾华鸿表示,离岛人口少,青年更少。启动青年岛主计划,就是希望吸引更多年轻人到海岛发展提建议,让他们关注、爱上甚至留在鹿西岛。

淡季热销有啥诀窍?记者走进嘉兴最大的咸鸭蛋工厂探秘——

别出心裁,让乡土美味香飘四方



姚青青在直播。

■ 本报记者 宋彬彬
通讯员 李思雨 郑志杰

端午节过后大半年,历来是咸鸭蛋销售的淡季。当前正值暑期,但主要从事咸鸭蛋加工的嘉兴市莱亚食品有限公司淡季不淡。公司打出创新牌,推出“双蛋礼盒”、将咸鸭蛋与嘉兴地方特产搭配销售,订单已排到了年底。作为目前嘉兴地区规模最大的咸鸭蛋工厂,这里平均每天有10多万枚咸鸭蛋销往全国各地,销量和旺季持平。

淡季热销的咸鸭蛋有何特别之处?日前,我们走进莱亚公司,跟着公司副总经理、人称“咸蛋公主”的90后姚青青,一起体验生产过程。

激光一照,拣出坏蛋

早晨7时,我们来到位于桐乡的莱亚公司,厂门口停着一辆货车,里面装了一筐筐鸭蛋,姚青青正跟着工人一起,把鸭蛋从车上搬下来。

“这车鸭蛋刚从湖北运过来,要抓紧卸货,不能闷坏了。”姚青青说。见状,我们跟上去搭把手。约莫过了一个小时,卸货全部完成。

紧接着,姚青青领着我们来到车间,把一筐筐鸭蛋缓缓倒入水箱中,工人再用毛刷刷洗,去除表面的脏污。清洗之后,鸭蛋经吹风烘干,进入“体检”环节。

第一道关口是光检,只见流水线上安装了几排激光灯,一筐筐里有两枚鸭蛋被照出内里有发黑的颜色,这意味着蛋黄已经变质,我们立马把这两枚坏蛋拣出来。

“这可省力多了,以前我们拿个手电筒,要照半天才能挑出坏蛋。”姚青青说,借助激光灯,鸭蛋是否有裂纹、破损等都一目了然。

紧接着就是自动分级。我们看到一枚枚鸭蛋在流水线上做着转体运动,下方的一排高精度电子秤给它们称重,然后根据重量把它们输送到对应的收集口。“我们将鸭蛋按重量分了7个等级称重,误差控制在0.1克。”姚青青说。这样一个流程走下来,一个小时能分拣一万枚鸭蛋。

鸭蛋经过严格分拣后便进入腌制工序。我们搬着一筐筐鸭蛋来到一旁的腌制车间,这里摆满了一只只超大的白桶,里面装了提前调制好的盐水。我们将鸭蛋缓缓倒进盐水里,装满后再覆上一层塑料薄膜。这样静静等上一个月,咸鸭蛋就腌好了。

这个偌大的腌制车间,空气里弥漫着淡淡的盐水气息。我们看到250多只超大白桶整齐排列,区分了不同的腌制时间和规格,目前在腌制桶内的鸭蛋大概有200万枚。

包装之后,高温蒸煮

我们将一桶腌制好的鸭蛋拿出来,分装到筐里,然后搬到旁边的灌装车间,在这里对鸭蛋进行真空包装。

这里4台自动化流水线同时运作,每小时能包装好2万多枚咸鸭蛋。姚青青告诉我们,前不久公司接到一笔25万枚咸鸭蛋的大单子,只花了5天就全部打包发货。

真空包装好以后,还要高温煮熟、灭菌锁鲜,然后才能出售。

临近中午,姚青青又领着我们来到了另一个加工车间,这里摆放了两台椭圆形的锅炉,还没靠近,就有一股热气扑面而来。

我们打开一个空的锅炉,将一筐筐灌装好的鸭蛋搬进去摆放好,然后锁上门,静等一个小时,就拿到了我们平时在市场买到的咸鸭蛋了。

“来一个,尝尝鲜。”姚青青拿出几个咸鸭蛋递给我们,撕掉真空包装,拿在手里得咸鸭蛋还有些余温,剥开蛋壳,顿时里面冒出一滴滴油。“高品质的咸鸭蛋,蛋黄是精髓。金黄的色泽,沙沙的质感,

用筷子轻轻一挑,每一口都是浓郁的油脂,咸香四溢。”姚青青笑着说。

2020年,莱亚公司投资数百万元引进全自动生产流水线,将原来的人工包装升级成自动灌装,带动产量大幅提升。数年间,莱亚公司就从每日仅能产出2万枚咸鸭蛋的小作坊,发展为大规模的咸鸭蛋工厂。

美好寓意,刺激消费

夜幕低垂,咸鸭蛋工厂依旧繁忙,姚青青也没闲着。她脱下工装,变身带货主播,向网友推介她今年主打的新款——双黄蛋套餐。

“一蛋双黄,好事成双。”姚青青吆喝起来,“1000枚鸭蛋里,只能挑拣出一两枚双黄蛋,这可是千里挑一的宝贝呢!”对着镜头,姚青青精神抖擞,似乎忘却了忙活大半天的劳累。

直播间里,老顾客纷纷下单。一位上海的顾客说:“孩子考上了大学,家里换了新房,喜事成双,给亲友备点双黄蛋。这个寓意很好!”

姚青青告诉我们,为了延长销售旺季,她通过改良产品包装、丰富产品种类以及拓展营销渠道等方式,努力尝试打破薄利多销的老路子。“双黄蛋做得比较成功。”姚青青说,尽管双黄蛋的售价是普通咸鸭蛋的两倍,但由于品类稀缺,依旧供不应求。

在姚青青的直播间,我们看到旁边的展柜上摆放了许多她新设计的包装礼盒。其中一款“双蛋快乐”吸引了我们的注意。

“这也是我新推出的产品,主攻元旦前后的消费市场,里面是咸鸭蛋和松花蛋,双蛋象征着新年新愿望,幸福要加倍。”姚青青说,这款礼盒装产品今年初销量不错,现在又接到数百个提前预订的订单。

“好创意让我心动了,我就会下单。”00后顾客陈丽说,网购时,美好寓意、创意搭配、新颖包装都容易打动她。

作为新农人,姚青青思路开阔。当前,浙江着力推动“土特产富”全产业链,桐乡有杭白菊、稻渔、湖羊入选全省县域10亿元以上“土特产”全产业链。乘着“土特产”东风,姚青青正尝试着把桐乡特色的杭白菊、榨菜、大米等农产品融入直播,并搭配咸鸭蛋组合出售,势头还不错。姚青青说,每盒咸鸭蛋里放上几小袋杭白菊,让消费者在吃月饼和咸鸭蛋的同时,泡上一杯菊花茶消解口中的甜腻和咸味,还能推广家乡土特产出点力。

借助各种创新,姚青青吸引了一批年轻消费者,截至目前,今年暑期销售额同比增长50%。

“如果不是互联网,很难想象,我们公司会发展这么快。”姚青青说,她读大学期间学的是设计专业,毕业后在杭州做了3年电商运营工作。2019年,姚青青从父亲手里接棒,开始运营莱亚公司,通过上马自动化流水线、更新产品包装计等,逐渐把规模做大。2023年,桐乡市农业农村局又推荐她参加政府组织的电商主播直播培训班,她由此掌握了直播技能,并打开新的销售渠道。

一直忙到深夜,姚青青才关闭直播休息,一晚上共卖出了200多单,我们走出直播间,看到已有货车候在厂门外,工人们忙着把一箱箱打包好的咸鸭蛋装到车厢里,准备发货。

夜色中,货车渐行渐远,车中的桐乡特色美食,也将跨越山川湖海,走向更为广阔的天地。



宋彬彬



美丽的鹿西岛。 本版图片除署名外均由受访者提供



周琳子



扫一扫 看视频