

90后“海归”放弃高薪回乡种稻 “芳姐”把小站稻做出烟火气

节目主持:赵巍 节目编辑:叶丹

爱吃大米的芳姐: 把小站稻做出烟火气

主持人:全网称您“爱吃大米的芳姐”,作为一名拥有国际教育背景的90后创业者,您为何选择以极具烟火气的个人IP,来承载小站稻这一中国传统农业品牌的现代化传播?

张建芳:用“爱吃大米的芳姐”这个很接地气、有烟火气的IP,因为我感觉好米本来就该走进寻常百姓家;传统农业,更要靠最真诚的烟火气,才能被新一代人看见并且爱上。我现在越来越明白一个道理:越是有历史、有文化的本土好物,越不能端着、不能高高在上。小站稻是百年贡米,有底蕴、有故事,但它最终的归宿,是老百姓的餐桌,是一碗热气腾腾的米饭,是妈妈做饭的香味,是一家人围坐吃饭的温暖。”爱吃大米的芳姐”就做一个真心爱吃米、懂米、珍惜米的普通人。大家看到的是一个真实、亲切,每天和水稻、土地、粮食打交道的新农人,而不是一个冰冷的品牌符号。国际视野带给我的,是更懂得如何用年轻人喜欢、大众接受的方式,讲好中国农业的故事。小站稻需要现代化传播,不是靠华丽的包装,而是靠真诚的连接。烟火气,就是最打动人的信任。我希望让更多人知道:传统农业不土,百年贡米不远,一碗好米饭,就是最踏实的幸福。我想做的,就是以普通人的热爱,托起一份沉甸甸的乡土情怀,让小站稻这张中国名片,既守得住传统,又走得进时代。

芳姐的眼中: 一粒好米,藏着真心

主持人:您在短视频中经常展示稻米品鉴与烹饪场景,在您的标准里,什么是一粒好米、一碗好饭?

张建芳:在我心里,一粒好米、一碗好饭,从来不是靠华丽的词藻堆砌出来的,是土地、工艺和人心一起养出来的。

先说一粒好米。

看:颗粒饱满均匀,色泽清白透亮,不碎、不霉、不掺陈,拿在手里有质感。

闻:生米带着淡淡的自然米香,不是香精味,是阳光和稻田的清香气。

摸:干爽不发黏、无杂质,这是种植、收割、烘干、储存都到位的表现。

根:必须是好水土、好品种、好种植。小站稻能成为贡米,靠的就是独特的水土和一代代传承的种植标准。

再说一碗好饭。



本期《津商风云》节目,主持人赵巍对话天津金世神农种业有限公司常务副总经理张建芳,听这位90后“海归”新农人讲述,如何利用新媒体平台讲好小站稻故事,打造“从种子到筷子”的全产业链模式,让小站稻这一贡米品牌破圈走红、走进千家万户。

煮出来粒粒分明、油润光亮,不黏坨、不发硬;刚开锅就满屋米香,入口软糯弹牙、有回甘,空口吃都香,不用菜也能多吃半碗;凉了不回生、不发硬,依旧软糯,这才是真正优质的好稻米。

主持人:“爱吃大米的芳姐”没花多少钱投流,却能被这么多人喜欢、信任,您觉得大家愿意跟着您买米、信小站稻,最关键靠的是什么?

张建芳:浓缩成两个字,就是真诚。我们常说,你在三四月做的事,在八九月自有答案;种瓜得瓜,种豆得豆。土地不会骗人,我们真心对待土地、真心对待种子,就会迎来丰厚的收获。我也带着这份对土地的真诚,去面对线上的每一位朋友。大家能清晰感受到,你是在刻意扮演角色,还是真实做自己。刻意与做作,用户一眼就能看出来。

我就是把日常生活里的点点滴滴,浓缩成一个又一个视频,非常真诚地展现给大家:我平常是什么样,大家视频里看到的我就是什么样。所以线下遇到粉丝时,大家会说“芳姐跟视频里一样”。听到这句话,我心里特别欣慰,我一直在做一个真实的人。

主持人:您既做自己的品牌,又帮老乡带货,比如“芳姐来串门”助农。您是怎么平衡做生意、帮农户、做公益这几件事的?

张建芳:我在心里并没有严格区分这几件事。作为新农人,我身上有责任和使命为乡村振兴助力,具体就融入在一件又一件小事里。为家乡助力,和身边的新农人、老农人一起努

力,是一件非常有意义的事,我认为这就是咱们分内的事。

芳姐的坚守: 从种子守到餐桌

主持人:您一直很重视种子,和科研单位一起筛选、培育新品种。好种子对小站稻的产量、口感、品质到底有多重要?

张建芳:首先,种子在农业领域至关重要,它就是农业的“芯片”。它直接决定了“基因”与生长特性,比如水稻是否抗倒伏、抗病性强弱等,这都是农户非常关心的,也直接决定了产量。第二,种子优质与否,跟大米品质直接相关。大米有嚼劲、粒粒分明、米香清淡,这些特点都是品种本身自带的。

好米的前提是好种子。也正因为如此,我们和天津农科院保持着非常密切的合作。

主持人:您打造“从种子到筷子”全产业链,和普通米厂只做加工、卖米相比,这种全链条模式好在哪、优势在哪?

张建芳:小站稻需要180天生长期。“从种子到筷子”的全产业链,优势主要有三点:

第一,品质完全可控。我们从选种、育种、种植开始管理,插秧时间、用水、施肥、收割、烘干储存,每一环都自己把控,从根上杜绝陈米、掺混米、品质不稳定等问题,真正做到源头可控、全程可追溯。

第二,口感与安全稳定。小站稻最珍贵的就是口感:软糯、清香、凉了不回生。只有全产业链,才能保证品种统一、种植标准统一、加工工艺统一、仓储新鲜度统一。消费者今天买是这个味,明年买还是这个味,给孩子吃、给老人吃都足够放心。

第三,产业更稳、农户更稳、品牌

更长久。只做加工的米厂,行情一波动就很被动。我们前端连着科研和土地,中间连着加工,后端连着市场和消费者,既能帮农户保底增收,又能把成本和品质控制在最优,抗风险能力强得多。

主持人:180天的生长周期,您有多少天会到田间地头看看?

张建芳:不瞒您说,只要不出差我每天都去。哪怕地里没什么事,我也要去一趟,哪怕只是在基地旁边待一会儿,就觉得很踏实。录制节目前,我刚从地里回来,裤子上还沾着土呢。

芳姐的担当: 为乡亲,为家乡

主持人:您作为市人大代表,提出“新媒体+乡村振兴”等建议。这些建议都来自田间地头,您是怎么把老乡们的心里话,变成能落地的建议的?

张建芳:其实我所有的建议,不是坐在办公室里想出来的,全是在田间地头听来、在跟老乡聊天中攒出来的。

平时我下基地、走农户、串门助农,大家跟我唠的都是心里话:有的说米好但卖不出去,有的说不懂线上、不会拍视频,有的说好东西没名气、卖不上价……这些都是最真实的痛点。

我做的,就是把老乡们零散的心里话,整理成能落地、能解决问题的具体建议。

他们说“不会卖”,我就提出新媒体赋能乡村,让新农人有工具、有渠道;

他们说“没名气”,我就建议打造区域公共品牌,让家乡特产走出去;

他们说“缺指导”,我就呼吁多一些实操性培训,让大家真能学会、能用得上。

作为人大代表,我就是一座桥梁:一头连着土地和农户,一头连着政策和平台。把大家最迫切的需求,变成可落地的方案;把基层最朴素的愿望,变成推动产业发展的实实在在的举措。

对我来说,提建议不是目的,帮老乡解决问题才是初心。能让他们的日子越过越稳、收入越来越高,就是我作为代表最踏实的成就感。

本期节目由天津农商银行特约支持播出。

《津商风云》节目

播出频率:天津新闻广播
FM97.2、AM909

播出时间:
每周四8:00-9:00
首播;每周六17:
00-18:00重播。

在线收听:万视达App、津云App、天津广播微《津商风云》节目音频。

