

# 从“卖山货” 到“卖风景”

## 这位乡村CEO把共富集市搬上云端

“家人们，顺着这张‘奉化特产地图’的指引，今天带你们看看藏在青山绿水间的美味！”近日，在奉化西坞街道蒋家池头村“和美金溪”共富工坊，乡村CEO王丹对着手机屏幕，热情地向直播间网友推介奉化各地的农特产品。这位年轻的“新农创客”，正通过“线上共富云集市”，让奉化的好山好水好物通过屏幕走向全国各地。



共富工坊通过网络直播推销奉化西坞农特产品。

### 1 品味美食，“云游”奉化

走进占地约480平方米的“和美金溪”共富工坊，货架上摆满了油焖笋、水磨年糕、桃胶等琳琅满目的奉化特产。这里不仅是产品的展销窗口，更是王丹和丈夫江兵带领村民逐梦的“梦工厂”。2024年12月工坊开业以来，已成功带动30名村民稳定就业，其中女性占比高达80%，帮助她们在兼顾家庭的同时，实现人均年增收约4万元。

然而，王丹的脚步并未停歇。在她看来，传统的线下销售和简单的直播带货已不能满足乡村发展的需求。于是，她大胆创新，将共富工坊从物理空间向数字空间延伸，升

级打造“线上共富云集市”。“我们不仅要卖产品，更要卖风景、卖文化。”王丹一边调度订单，一边介绍。依托自身运营的“奉化江”抖音直播客户群，她巧妙地将一张“奉化特产地图”铺进了直播间。这张地图不仅标注了油焖笋、水蜜桃、东陈西瓜、亭山茭白等地标性美食的产地，更串联起了奉化的笔架山、居敬桥等山水景点。从蒋家池头的和美风光到奉化各地的深山村落，王丹和团队用镜头当“导游”，让网友在品味美食的同时，也能“云游”奉化，实现从“卖山货”到“卖风景”的跨越。

### 2 省级“巾帼共富工坊”

数据显示，这一创新模式成效显著。如今，直播平台的年累计销售额已突破400万元，单日直播最高订单额突破20万元。火爆的销售不仅让奉化的农特产品“出村进城”，更反哺了产业链。在去年的水蜜桃季，为了保证品质，王丹团队坚持从采摘到发货不超过24小时，两个月销量就达到了280万元。

值得一提的是，“线上共富云集市”还成为了温暖人心的“连心桥”。在王丹的带动下，共富工坊不仅吸纳了居家妇女，还帮助蒋家池头村被称为“三宝”的几位老人通过短视频和直播，为家乡产品“代言”，让他们在实现个人价

值的同时，也找到了新的生活乐趣。从曾经的“记录者”到如今的“领路人”，王丹用3年多时间走访了300多个村庄，最终扎根蒋家池头村。她正通过“线上+线下”双轮驱动的共富集市，探索出一条“农文旅+电商”的助农新路径，让“和美金溪”这块省级“巾帼共富工坊”的金字招牌愈发闪亮。

“我们想做城乡融合的桥梁。”王丹说，未来她希望能吸引更多年轻人返乡，让“新农人”成为乡村振兴的主力军，把奉化的好山好水好物推介给更多人。  
记者 边城雨 通讯员 段凌云 文/摄

带走半瓶水  
节约不浪费  
倡导光瓶行动 杜绝用水浪费

浙江省文明办 浙江省机关事务管理局

“讲文明 树新风”公益广告

# 关爱未成年人 共创美好未来

社会主义核心价值观：  
富强 民主 文明 和谐 自由 平等 公正 法治 爱国 敬业 诚信 友善

宁波市文明办