



镇康县帮东村乡村CEO字忠胜分享工作经验

在策划活动过程中，潘云瑞和团队将目标客户群体定位为青少年，开发出玉米迷宫、耕种体验区、趣味摸鱼区等项目，将农业景观与活动体验深度融合，并利用村子的资源优势，开发徒步路线，增加捡菌子、植物辨识等活动，让服务内容更加贴合青少年群体的乡村体验需求。

2021年，该团队整合资源，成立云南麦居彩地文化旅游发展有限公司，以“村集体+村民”的模式发展乡村旅游，由村集体与村民共同控股，其中村集体占股30%，村民占股70%，年底进行分红。如今，在乡村CEO团队的推动下，麦地冲村成功走出一条农旅融合发展道路。

拓宽产品销售渠道

“看到自己的工作为村民带来实实在在的收入，我认为自己不负所托。”张素芳是昆明市富民县石桥村的乡村CEO，在她的努力下，石桥村建起电商平台，村内的特色农产品有了新销路。

2021年，张素芳参与中国农业大

学乡村CEO培养计划，经过中国农业大学副教授王妍蕾“一对一”的教学指导后，成为石桥村的乡村CEO。

“这些年，石桥村已经发展得非常好，尤其是乡村旅游如火如荼。”张素芳说，包括采摘观光、健康养生、生态烧烤等休闲旅游业让群众收入颇

丰。“在这样的条件下，我还能能为村庄做点什么？”张素芳陷入了思考。

渐渐地，张素芳发现村民主要种植草莓、玫瑰花、玉米、豌豆等，然而销售渠道却非常狭窄。“我觉得传统的营销方式已经很难适应当下的网络营销环境，村里的特色农产品需要开辟一条新的销路。”张素芳说，要让产品走出去，还得依靠互联网。抱着试试看的心态，张素芳创建了多个社交媒体账号，以此覆盖更多消费群体，从而扩大农产品的销路。

为了经营好个人账号，张素芳收集了不少有关石桥村的故事传说，经过艺术化加工后上传至网络。“好酒也怕巷子深，只有把我们村宣传出去、把产品宣传出去，才会有人认可和买单。”张素芳认为，从电商平台入手，能有效弥补传统营销的短板。

在张素芳的努力下，如今石桥村的土鸡蛋、草莓、杨梅等特色产品获得消费者不少好评，张素芳已组建起了一支运营团队。

本刊记者 杨旭东 / 文
临沧市委组织部供图