

康传生：

巴山深处“痴茶人”

通讯员 方青蕊 赵重良



康传生

寒流来袭,走进平利县洛河镇,随处可见茶农忙碌的身影...

“现在是我们的秋冬管护时节,好茶是种出来的,更是管出来的...”

今年60岁的康传生,康龙茶业有限公司负责人,是平利县洛河镇当地有名的“痴茶人”。

他一辈子与茶打交道,对茶钟情,为茶痴迷。从小作坊到龙头企业,从手工作坊到现代自动化生产...

2006年,平利茶产业进入蓬勃发展期,大力扶持农民兴茶致富。康传生和众多农民一样,怀揣着满腔的激情...

工欲善其事,必先利其器。康传生为了会制茶、能制茶、制好茶,多次外出参加培训,学习制茶技术、茶园管护技巧...

张雅君：

我的“甜蜜事业”

通讯员 熊彬彬 李梦瑶



张雅君

“与甜点相伴的6年一点都不甜,每天五点起床,感冒了都不敢吃感冒药,害怕犯困做不了蛋糕。”

10年前,张雅君在上海打工,和安康给孩子过生日的习惯不同,上海许多孩子过生日都会设甜品台助兴...

学,现场收购鲜叶,循环往复,这样艰苦的条件持续了四年,直至2010年他的康龙茶业有限公司正式挂牌成立...

创业之路总是坎坷不断,但机会总是会眷顾肯拼搏的人。掌握了制茶技术,产量也逐渐步入正轨...

经过深思熟虑后,康传生带着近百斤茶叶独自前往安康寻找销路,试图以低价吸引商户,再以品质留住商户...

随着绿茶市场日趋饱和,竞争也越来越激烈,为了摆脱单一产品对企业发展的桎梏,延伸产业链条,提升茶叶利用率...

李辉全是康传生收购鲜叶的“老客户”了,家里共有5亩茶园,清明前后采完春茶,稍加修剪后就可以开始采摘夏秋茶...

“我们根据茶叶生长规律和嫩叶品质,摸索出一套完整的生产流程,春季采春茶,夏季采夏茶的同时在茶树间套种大豆...”

现在的康龙茶业有限公司,1300平方米厂房设施齐全,350亩高效茶园管护得当,黑毛茶、红茶、绿茶生产线有条不紊地运行...

康传生用执着和汗水让自己从当初的种茶“小白”变身茶行“老把式”,过上了因茶致富的幸福生活。

龚甲超：

志愿服务从“头”始

通讯员 龚甲庆



龚甲超(右)

意很不景气,龚甲超就回山区老家休息。老家的老人们在一起聊天时常说,现在年纪大了,出门剪头发行动不便非常困难...

从那时开始,下乡到农村公益理发,就是龚甲超的常态了。一把剪刀一把梳,一张椅子一块布是他的标配...

每当老爷爷或老婆婆在免费理发完之后,纷纷对他表示感谢!那一刻,龚甲超觉得,自己是被需要的,幸福感油然而生。

指尖聚爱,从头开始。在老乡们的赞誉声中,龚甲超深入汉滨区农村各地,给留守老人及留守儿童、残障老人等免费理发...

2022年底,新冠疫情影响逐渐消除,他的生意也逐渐好转,而为了满足群众的需求,龚甲超把每周星期二作为“志愿服务日”...

龚甲超的大爱之举,也被安康新闻网等不少媒体宣传报道,而他在专业上不断精益求精,先后荣获2023年中国(南昌)国际美发美容节年度风尚发型师...

个人义务理发是基础,志愿服务团队是延续。如今,龚甲超常用抖音短视频、直播的方式推送每周星期二下乡为留守老人志愿理发情况...

近3年来,龚甲超义务理发服务老人3000余人次,残疾老人180余人次,留守儿童150余人次。

“用自己的技艺服务别人,我快乐!”龚甲超常说。

“支书,你看看我这个发型怎么样?”11月14日,在汉滨区张滩镇东沟村16组,88岁的退伍军人、老党员李胜宝乐滋滋地向村干部问道...

暖心的场景同样发生在李大爷坎上的监测户李朝平家。66岁的退伍军人李大爷激动地握住志愿者龚甲超的手:“想不到又看到了你,还记得上次你在村委会给我理发,现在又上门来给我们理发,真是太感谢你了!”

今年34岁的龚甲超,美发师一级技师,从19岁开始学习美发,经过15年不断地学习和努力,逐渐实现了打工人的梦想,当上了经营者。

时间回溯到2021年春,受新冠疫情影响,美发店的生意

王馨：

“馨哥”是个“热心肠”

通讯员 林荣鹏



王馨

经验的同志探讨和百姓交往的技巧。为了尽快进入角色,全身心投入到群众中去,她扑下身子从实践中学,理论上吃透政策,表格上理清逻辑...

结合实际,发挥特长,她“严”字在先。在一线当老师时,“馨哥”是教学上的一把好手,经常性兼任学校、科室的图书管理和档案整理工作...

走访入户,为民办事,她“笑”着相迎。来驻村后,她说和老百姓打交道,就得记住培训师主讲老师的一句话:“我们来驻村,不能高高在上,不但要用心,还要用情。”

像这样的留守老人村里还有很多,有行动不便的,她总是亲自上门为他们拍照认证,遇到不会用手机的,她总是笑脸开腔,主动引导他们一步一步学会操作流程...

时间长了,桥亭村很多村民对“馨哥”说:“感觉你这个城里来的老师已经是‘裹个村’(本地方言,意思是叫我们村的)村民了,而且是个热心肠村民!”

“我会用自己的行动呵护这个称呼。”“馨哥”说。

过各种途径自学烘焙,做出来的“试验品”送给身边朋友品尝,没想到,尝了几次后,大家纷纷要在她这里预定蛋糕、甜点。

“开始接单的那一天,大家预定的蛋糕数量足够我做3个月,后面家里空间已经不够了,就开了个工作室,后来转型成门店,再后来孩子要上学,就进城开店,我的每一步成长都是顾客推着我在走。”

来到老城,张雅君陆续在鼓楼街、鑫街口开了两家店,事业版图扩大让张雅君时常提醒自己,不能忘了开店初心只是让大家吃得开心。

为了保证售卖的产品都是当天制作、新鲜发售,张雅君每天睡眠时间不到6小时,五点半就要起床准备制作当天产品所需的原材料,白天哪个店需要帮忙就立马赶过去。

自制天然葡萄菌种、新西兰进口黄油、新西兰奶粉、老面冷藏发酵...严格原材料把控,坚持产品品质和不断学习创新使得“张丫丫烘焙”在众多同类店铺中脱颖而出。

如何增加甜味减小甜度?是张丫丫今年一直在学习研究的问题。如今,人们生活变好了,胰岛负担增大,甚至到了“闻糖色变”的年代。为了兼顾口感和健康,张雅君今年带着店员外出学习6次,最终在11月中旬完成产品甜度更新。

“张丫丫烘焙”的成功,离不开创始人的执着与坚守。“我们坚持不卖隔夜产品,坚持每日新鲜制作,保证产品到顾客手中不超过8小时。永远以匠心敬初心,守专长制精品,坚持品质,始终如一。”

