

胡翠珍:

从线下到线上 卖土特产致富

“今年41岁的胡翠珍是武汉人,自2004年嫁至房县后,便一直从事销售房县农特产品的生意。经过多年发展,她走出了一条致富路。去年开始,她以线上的方式同步销售,让房县土特产走向全国。”

■文、图/记者 周仑

武汉开店专卖房县土特产

胡翠珍的父母是做批发土特产的生意,老公是房县人,家里也是卖土特产的。2004年,胡翠珍结婚后,便在武汉开了一家土特产店,店内卖得最多的是房县土特产。“因为我刚认识我老公时,觉得房县土特产很好,纯天然且味道鲜美,就尝试着卖。”胡翠珍说。

在开店的十多年里,凭借着良好的品质和信誉,胡翠珍的生意一直不错。“因为开在大型小区内,很多人都会购买。”她告诉记者,那时每个月的销售量100多万元。

胡翠珍说,店内面积有十多平方米,售卖土特产和各种生活用品,由于受众群体单一,购买最多的人还是小区居民,并没有外地的人会专程购买。“前几年生意一直不错,但近几年生意没以往那么好做了,加上附近的房子面临拆迁,很多人都搬走了,人流量少了许多。”胡翠珍说。

2018年,胡翠珍的公公婆婆生病,为照顾二老,她与老公便回到房县,武汉的店则交给她姐姐代为经营。

接受培训后开始在网上售货

2019年9月,房县电子商务进农村综合示范县项目培训体系建设暨电商人才培训会在房县举行,胡翠珍便前往现场听课。

在培训会现场,由湖北小蜜蜂电子商务有限公司的工作人员现场讲课,胡翠珍十分感兴趣。“电商这种销售方式确实可以试试,我当时听完课,就决定试试。”胡翠珍决定开始线上销售。

刚开始从事线上销售,她仍是一头雾水,手续不全、不会用新媒体的语言销售等问题摆在她面前。通过下课后问老师、查资料的方式,

她对电商的运营方式掌握了不少。随后,她又通过不断走访,从质量、价格等多方面入手,探索出自己的门路。

去年12月,胡翠珍办了营业执照,并开通自己的抖音号,通过短视频售货的方式,开始了线上售货之路。“刚开始,主要卖香菇、木耳、绞股蓝等土特产。”胡翠珍表示,开始,销售额不是很高。但不同于以往,现在常有北京、天津等地的网友购买产品,这在原来武汉的实体店是看不到的。

帮老乡线上销售农产品

胡翠珍做电商后并不是一心只想赚钱,而是会常常放下手头的工作,静静思考着土特产的出路。

“自己也算是半个房县人,自己致富后,还要想着怎样能帮帮老乡。”她说,不少房县老乡种植的土特产品质好,很有市场竞争力。

胡翠珍觉得做电商需要一步一个脚印。通过学习,她发现不足、补齐短板、巩固优势,逐步扩大了知名度。目前,她的抖音粉丝已经有2000多名。通过线上售货,她帮不少老乡解决了土特产的销路问题。

“我还打算在房县县城开一家店,让老乡免费将商品放在我这里寄售。”胡翠珍说,她希望能多参加电商方面的培训,把房县土特产销往国内外。



胡翠珍希望把房县土特产销往国内外。



吴云将竹山农产品统一包装销售。

吴云:

电商逐梦人

“今年34岁的吴云从事电商已有4年。她怀揣梦想南下淘金,到回乡创业助农脱贫;从投身电商新露头角,到电商行业扶贫翘楚,吴云一步步成为湖北贡水源网络科技有限公司总经理,在十堰电商圈内继续逐梦。”

■文、图/记者 周仑 通讯员 李先玉

南下打工,尝试开网店卖女包

1986年,吴云出生在竹山县城关镇一个普通农民家庭。2007年,她大学毕业后被聘为教师,虽然工作稳定,但是两点一线的生活并不是她想要实现的人生价值,毅然辞职寻找自己热爱的事业。

“辞职以后,我去了深圳一家外资企业上班,由于我很喜欢设计,每天除了工作外,还给别人兼职做一些设计,那时候每个月能赚6000多元。”吴云说,因在接触了不少新观念,她决定跟着大城市电商的洪流开始在淘宝开网店。

2009年,吴云开了一家网店,主要是卖女包。“我觉得女性购买力很强,就想着开网店。”那时候的吴云每天熬夜学习运营规则,线上每天可卖近百单,每个月纯利润有1万多元。

身在外地,谁不恋家?在创业成功后,吴云放平了心态,决定过“自己想要的生活”。几年后,她毅然决定回乡。2012年,她在竹山县城开了一家婚纱影楼。经过几年打拼,影楼小有名气,她也积攒下人生“第一桶金”。

建农产品标准化分装车间拓展销路

2015年,因机缘巧合,吴云接触到了竹山电商。当时正值竹山电商刚刚起步,商品、团队缺少摄影团队,不少企业便找到吴云,让她提供拍摄、美工设计等方面的帮助。

“我觉得这个行业很好,因为以前我在网上卖过东西。”吴云说,2015年下半年,贡水源总公司找到吴云,看中了她发奋求知的精神,想让她来试试运营电商。因为缺少团队,2016年,原竹溪千度网络公司被“贡水源”收购,吴云在竹山开始了电商逐梦路。

刚开始创业的时候,公司只有5个人。因拿不到资源,电商之路需

要自己一步步探索,吴云甚至拿出家里的东西在网上卖。“后来因为生活压力,两名同事离开公司,当时可以说让我跌落到谷底。”吴云回忆,即便在最困难的时候,他们也未想过放弃。

农产品线上销售运营了一年多,吴云发现,竹山的农产品不够标准化。“每一个香菇品种、品质、大小不同,导致客人购买后反响不一;每一批次的竹笋干质量参差不齐,我就想办法让本地农产品标准化。”2017年,吴云建起了农产品标准化分装车间,整合了本地农产品,电商生意渐有起色。

打造产业链助力竹山农产品销售

竹山县西部最偏远的大庙乡,产业基础薄弱,虽然成立了土豆种植专业合作社,乡村干部却为销售犯难。2017年,吴云得知情况后,立即赶往大庙乡考察,与土豆种植专业合作社签订产销合同。不久,她又指导合作社多方呼吁、多渠道筹资80万元建起两条土豆加工生产线,将种植的1600亩土豆加工成土豆干、土豆粉,变身“贡水源”产品销往全国各地,年销售额200余万元。

如今的吴云,已打造出分拣、包装、销售为一体的电商产业链。疫情期间,她花50多万元收购周边乡镇的滞销蔬菜,并开通“贡水源优鲜”本地服务商城,通过网上销售蔬菜、公益直播带货,助力竹山农产品销售。

“创业最美,扶贫为善。作为电商从业者,我觉得这份职业很荣耀,我相信能在这条路上不断前进。”吴云说。