

丹江口女子回乡创业

网上卖土特产 带动村民致富

丹江口市土关垭镇地理位置优越,有众多优质的农副土特产。近年来,在丹江口市商务局的引领下,该镇电商产业发展迅猛,涌现出一批优秀的电商带头人,今年40岁的欧阳静梅就是其中一位。

■文、图/记者 徐国文 通讯员 王晓华



欧阳静梅忙着包装快递。

听朋友介绍,开始做电商

2012年,欧阳静梅结束外地打工生涯回到家乡丹江口市,在当地开了一家摄影馆,可是收入并不高,这让她十分头疼。

当年6月,欧阳静梅与一位朋友聊天时,朋友提到的一个想法,让她开始迈入电商的大门。“你空闲时间这么多,为什么不弄点副业多挣点钱呢?”在朋友的帮助下,她开始接触淘宝,并开设了淘宝门店——武当山货店。

最初接触淘宝,欧阳静梅也是两眼一抹黑。“朋友一共才教了我10分钟,有不清楚的问题就在网上查。”欧阳静梅说,当时,她根本不知道做淘宝就是电商,便摸索着干,第一件商品卖出的那一刻,她激动万分。

“我拿赚到的第一桶金,买了一个淘宝店铺模版。”欧阳静梅说,网上卖土特产赚了钱,让她坚定了做下去的想法。随后,她将当地的土特产在淘宝上架,一边开摄影馆,一边做淘宝。由于对电商缺乏了解,淘宝店铺的生意一直不温不火。

网上卖土特产,年销售20多万元

2014年,丹江口市开始大力推行“电子商务进农村”,先后在各乡镇开展电商培训。欧阳静梅得知这一消息后,主动报名参加培训。“在培训上,学到很多以前不知道的电商知识。”欧阳静梅说。

欧阳静梅对淘宝店进行升级,并将当地的蜂蜜、茶叶、干豆角、干竹笋等土特产品上架。由于商品优质,那一年,全年销售额20余万元,远远超出前两年的销售总额。

“丹江口市以及土关垭镇举办电商培训,我几乎每场都参加。”欧阳静梅告诉记者,她从中学到很多知识,正是在丹江口市商务局的关心下,她的生意才越来越好。

记者还了解到,欧阳静梅在

开展网络销售农副产品的同时,还开办了一家快递公司。“最多的时候,一天要收发快递700余件。”欧阳静梅说,现在她已把事业重心放在电商上,最早开办的摄影馆反而成了辅助。

带动百余人投身电商行业

近日,记者来到丹江口市土关垭镇欧阳静梅的店铺,欧阳静梅正忙着给柑橘打包。“这些柑橘都是从本地收来的,打好包后发往全国各地。”欧阳静梅说。

记者了解到,土关垭盛产蜂蜜、茶叶、干豆角、香菇等农副土特产,由于村民缺乏售卖渠道,许多农副产品放置时间长后坏了,只好扔掉,村民无法增收。

了解这一情况后,欧阳静梅有了自己的考虑。“我从居民手中收购产品,然后通过电商卖出去,这样我不仅能挣钱,也能带动村民增收。”从2014年开始,欧阳静梅高价从村民手中大量收购农副土特产,然后卖到全国各地,居民收入得到增加。

随着生意的红火,欧阳静梅一个人忙不过来,她丈夫辞去原来的工作,陪她一起做电商。“销售高峰期,两个人还是忙不过来。”欧阳静梅说,这时她会请镇上的居民来兼职,让他们也增加一部分收入。

欧阳静梅开网店取得成功,经常有村民上门向她请教电商知识,欧阳静梅就义务教学,甚至免费帮村民售卖一些土特产品。据不完全统计,在她的带动下,土关垭镇有100余人投身到电商行业中,村民收入明显增加。

据了解,丹江口市依托便利的交通区位优势,以信息化建设为支撑,整合山区资源,大力推进“电子商务进农村”、“宽带光纤入农户”工程,积极探索农村信息化建设与农村发展的新模式,着力改变山区贫困面貌,增加贫困农民收入。

竹山特产

俏销北京

■见习记者 李芸

本报讯 近日,由北京市文化和旅游局主办的第八届北京国际旅游商品及旅游装备博览会在中国国际展览中心开幕。竹山县作为石景山区的对口协作地区,受邀参展,土特产品大受欢迎。

为宣传推广竹山旅游商品品牌,积极构建大旅游购物格局,搭建旅游商品展示交易平台,竹山县组织十余家旅游商品企业赴会参展,包括绿松石在内的参展产品多达156款。

在展会现场,竹山展位上的土特产品吸引了众多游客的目光。绿松石、茶叶、香菇、羊肚菌、蜂蜜等竹山特产,引得大家纷纷前来咨询、购买,场面非常火爆。现场还组织了竹山地域民俗节目表演、绿松石T台秀、有奖知识问答、扫码关注抽奖和合作协议签约等活动。

据不完全统计,仅活动开幕式直播,观看人数单场已超172万人次。

近年来,竹山县坚持“生态优先、融合发展”的思路,坚定绿水青山就是金山银山理念,大力发展生态文化旅游产业,引导地域产品向旅游商品转化升级,建立统一品牌、统一包装、统一标准的旅游商品规范体系,擦亮“竹山”地方区域公共品牌和“湖北竹山宝贝多”品牌形象,致力于把旅游产业打造成为强县富民的主导产业。

讲文明树新风公益广告



倾心呵护青少年 健康成长每一天

营造良好环境,关心未成年人健康成长!