

李致兵:

从小吃店老板到“酒曲子王”

提起房县黄酒,十堰人都不陌生。房县男子李致兵瞅准市场需求,大力发展酒曲子,并借助电商,在广阔的农村闯出了一片天。

■文、图/记者 罗伟



李致兵希望通过电商平台,将酒曲子销往全国。

关掉小吃店,回老家做酒曲子

今年 57 岁的李致兵是房县化龙堰镇人,曾经当过 10 年民办老师。多年前,李致兵来到十堰城区,在三堰太和医院对面开了一家小吃店。

因为是房县人,李致兵很小就会做黄酒,还会做酒曲子。李致兵记得,自己年幼的时候,由于经济困难没饭吃,村里很多人就做酒曲子,然后带到城里贩卖,用酒曲子换苞谷赚取微薄的利润。

开小吃店的同时,李致兵还卖起了房县黄酒和酒曲子。由于手艺过硬,酒的口感不错,黄酒的销量一度很可观,酒曲子深受很多人的欢迎。2009 年,李致兵想着孩子们都已成年,自己年龄越来越大了,在外打拼有些力不从心,就萌生了回房县发展的想法。

回乡之前,李致兵就已考虑妥当:发挥家乡黄酒优势和自己特长,在房县重点发展黄酒和酒曲子产业。李致兵认为,有些人的黄酒做得不纯正,最主要的原因是酒曲子质量不稳定。只有酒曲子质量好,再加上好的水质以及技术等工序,酒才做得好。

适销对路,开办专业合作社

因为之前已经有市场和渠道,李致兵回到房县后,酒曲子事业很快就走上正规。最开始时,他每天做的酒曲子达 100 斤,全部是纯手工,还雇请了很多帮忙。他的酒曲子不仅深受当地人的青睐,还销往竹山等地。

尽管产量相当可观,但李致兵的酒曲子还是供不应求。2014 年,他便采购回专业设备,生产线就安装在家里一楼,面积达 300 余平方米。李致兵在生产酒曲子的同时,带动黄酒产业发展。李致兵也被当地人称为“酒曲子王”。

不久,李致兵成立了韵能酒曲子专业合作社,对周边村民进行传、帮、带。村民李定国是一位残疾人,家里经济条件很差,也不会做黄酒。李致兵就主动带领李定国从事黄酒行业。2015 年,十堰举办首届农博会,李致兵还特意带李定国到六堰人民广场现场观摩,让李定国坚定发展黄酒产业的信心。

后来,李定国在家里开了黄酒作坊,不仅盖了新房,还在十堰城区通过电商销售黄酒。李定国 70 多岁的父母亲,也跟着做起黄酒,日子过得红红火火。

还有一位村民,以前在建筑工地打工时不慎摔倒导致残疾。在李致兵的带领下,这位村民也做起了黄酒。不仅如此,李致兵来料加工时,同样多的原材料,他收别的村民 800 元加工费,只收这位村民 500 元,最大限度对村民进行帮扶。

目前,韵能酒曲子专业合作社共有 5 户村民,带动周边几十户村民发展黄酒和酒曲子产业脱贫致富。在李致兵的带领下,很多村民的经济状况得到很大改善。

筹备开网店,期待事业大发展

虽然酒曲子和黄酒都不愁销,李致兵还是想继续扩大产品的销路。李致兵知道,这几年电商深入人心,很多年轻人通过手机,将各种各样的产品卖到全国各地。李致兵不甘示弱,也打算试试。2019 年,湖北小蜜蜂电子商务有限公司在房县开办的电商培训班开班,李致兵赶紧去报了名。

李致兵先后参加了两期电商培训班。专业老师通过深入浅出的讲解,对学员传授如何开网店、如何增加产品的竞争力、如何加强宣传等相关内容,非常实用。李致兵眼界得到提升,思维观念也改变了。

以前,李致兵认为,好酒不怕巷子深。只要自己的产品好,就不愁没有销路。通过系统培训,李致兵认识到,再好的产品也需要吆喝,需要广而告之。他还认为,电商能给普通人插上腾飞的翅膀。在生活中,李致兵见过很多通过电商把生意做得风生水起的创业者,这让他更加坚定了通过电商把事业继续做大做强的决心。

目前,李致兵正在谋划开设网店,网店怎么开,开办后如何实现销量的提升,李致兵已经有了大致的思路。“传统模式固然重要,但我们要学会提升自己,借助现在全新的互联网销售模式。”李致兵对记者说。

李致兵坚信,涉“电”触“网”后,自己的事业将得到更大发展,带领更多的乡亲发家致富。

跑出发展“加速度”

茅箭区商务局聚焦“五大任务”力促商务经济回归正常

近日,记者从茅箭区商务局获悉,2020 年茅箭区商务局将聚焦稳外贸、稳外资、扩消费、抓项目、强基础五大任务,降低疫情对经济造成的影响,力促茅箭区商务经济运行在合理区间。

■见习记者 李芸萍 通讯员 陈宣霖 周润 管静

精准服务商贸企业复工复产

据茅箭区商务局工作人员介绍,茅箭区商务局已全面摸排茅箭区商贸企业、重点商贸项目复工复产情况,并通过成立复工复产服务专班、“双千”活动、“重点项目首席服务官”等途径,加大企业服务力度,切实解决企业实际困难。

同时,茅箭区商务局宣传、宣讲中央、省、市相关惠企政策,研究制定政策实施办法,积极组织企业申报,帮助商贸企业尤其是中小微企业稳定发展。

多举措培育新热点扩消费

“在做好企业复工复产服务的同时,我们也在积极引导支持人商、爱婴贝美、新合作、寿康等大型实体传统商业加快推广 O2O 线上线下互动购物方式,并支持小蜜蜂、美菜商城、云菜通、京东商城等专业电商平台持续开发社区电商新模式,推动发展社区电商。”茅箭区商务局工作人员告诉记者。

据了解,茅箭区商务局在推动电商企业发展的同时,在做强实体经济方面持续发力。五堰步行街商圈、深圳街餐饮商圈等现有商圈的提档升级,京东电商产业园、猪八戒网、淘宝珠宝直播基地等新型商业项目的建设和运营,“六大商圈”(六堰人商商圈、五堰步行街商圈、三堰客运站商圈、火车站商圈、北京路新消费商圈、上海路高校商圈)的建设等,都是茅箭区商务局 2020 年的重点工作。

推进南部山区电商消费扶贫

现在,短视频、直播带货发展势头迅猛,茅箭区商务局加快区级公共运营服务中心建设,全力推进电子商务进农村工作。通过线上直播、电商平台展销等形式,结合农特产品上市时令,分时分区主推南部山区特色农产品线上销售,加大茅箭区农产品上行力度,打造电商专业村。

着力培育商贸品牌项目

品牌化发展是企业发展的必经之路。今年,茅箭区商务局将组织民营企业积极参加电商博览会、农产品展销会等展会,拓宽销售渠道。积极组织第二批老字号、诚信电商企业、荆楚优品评选等品牌申报。帮助十堰国际金融中心、汇城大厦等已投产的商业综合体开展金融、证券、百货等领域的招商工作,助推项目做大做强。

加快转型稳外贸

在稳定外贸方面,茅箭区商务局出台一系列举措,支持外贸企业稳定发展:积极开展外贸辅导专题培训工作,帮助外贸小微企业做大业务;依托湖北一秒通省级外贸综合服务企业,培育和引进新的外贸综合服务企业;引导和支持重点企业、重点行业积极布局,融入“一带一路”。

“今年,我们争取培育 5 家进出口过亿元企业,力争‘新开口’企业突破 60 家,实现出口增量 2 亿元。”茅箭区商务局工作人员介绍。