

电商“女强人”带动千余农民致富

□文/摄 本报记者 蒋国红 苏强

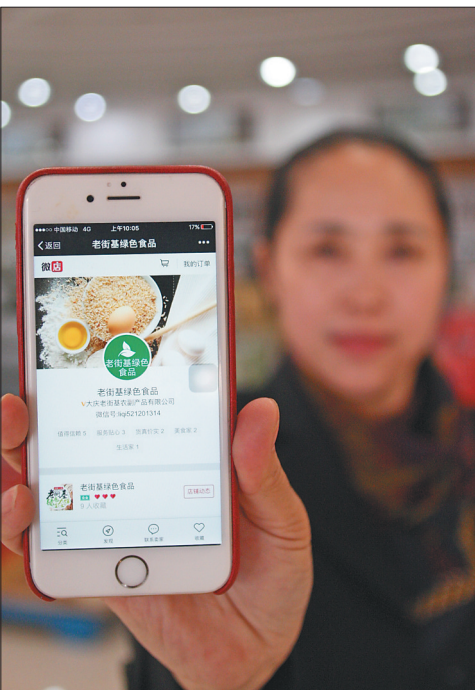
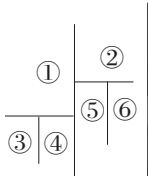
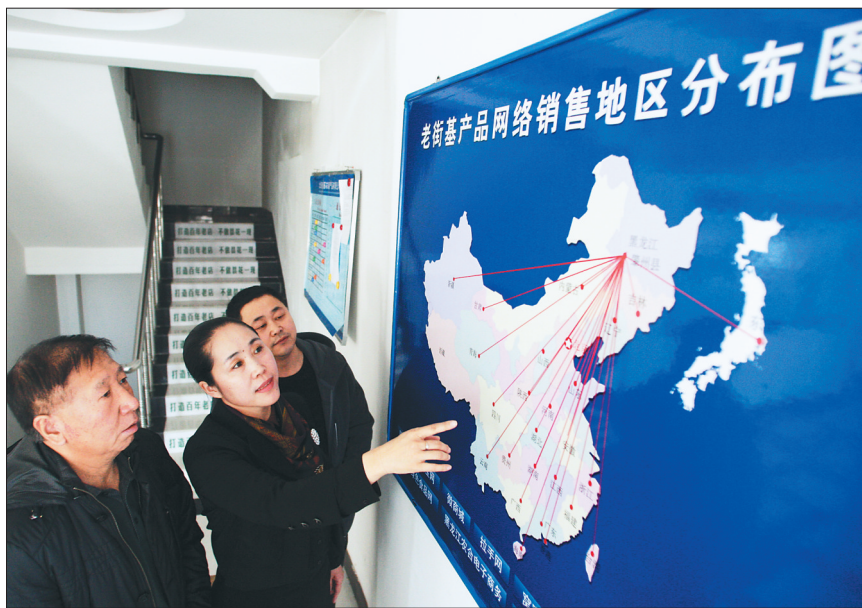
2008年,张雪松创办了绿色农产品种植、养殖、生产加工及销售的大庆老街基农副产品有限公司,目前采用“公司+合作社+生产基地+农户+超市”的发展模式,实现了由松散式到规模化、科学化的基地生产,合作社年生产能力达到5万多吨。

那时,电子商务还方兴未艾。有远见,懂技术的张雪松在公司成立的第二年便开通了电子商务,进入阿里巴巴批发网,入驻淘宝网并开通微商城,又借助政策支持,与多个政府网络平台合作,使销售渠道进一步拓宽。她通过电商业务的开展,打破了产品销售时间上和空间

上的限制,使肇州县的老街基产品销往全国20多个省市。

张雪松说,农民们由于缺乏相关信息,种植的粮食销路不好,还卖价低。开通电子商务后,她要求工作人员定期整理有价值的农产品市场信息,编辑成册,发放给农民,帮助他们选择种植品种。目前已有两百多人在张雪松的公司实现就业,下属四个专业合作社和两个子公司带领千余户农民走上了致富路。

近两年,企业先后开发了脱水蔬菜、糯玉米浆、红高粱酒等根菜深加工项目。现已拥有“老街基”牌产品7大系列160多个品种,其中“肇州大瓜子”和“肇州糯玉米”两个产品获得国家地理标志认证。



- ① 销售网络覆盖全国各地。
- ② 合作社基地里养殖的大雁等珍禽。
- ③ 在酿酒车间与工人交流。
- ④ 到农家走访,引导农民调结构。
- ⑤ 公司的名优品牌在网上叫响。
- ⑥ 规模化生产提升效益。

大学校园里的“创业明星”

□文/摄 张树永 王月迪 本报记者 邱成

21岁的孟祥东是黑龙江商业职业学院里有名的大学生创业明星。他多次代表学院参加各种技能大赛获得了数十项荣誉,受邀到省内外大中小学和企业集团传经送宝,获得社会各界的广泛赞誉。

孟祥东上高中时就喜欢到网上学习经营,不仅做了大量学习笔记,储备有关电商方面的知识和资料,还专门去做淘宝生意的亲戚学习经验。他曾代理一个亲戚的产品,不到三个月的时间

在淘宝做到一个钻的业绩,并有了10万元收入。掘得了第一桶金的他考入黑龙江商业职业学院后,所学的专业是市场营销,很快就接手学院淘宝创业社团,和同学们一起做电商创业。

这几年,他把代理的品牌产品和团队进行重新筛选整合,加大招商团队的扩编力度,把多年的淘宝经验和学到的微商知识整理成专业培训教材做成ppt,每天给同学们进行三个小时的培训。经过一年多的微商以及网店运营,目前他拥有千余人的团队,并创建了两家科技公司,效益不断提升同时,也带动了大批志同道合的年轻人共同参与到创业中来。



订单多时,亲自动手发货。



创业成功,让小孟意气风发。



定期给同学们讲授网络营销技巧。



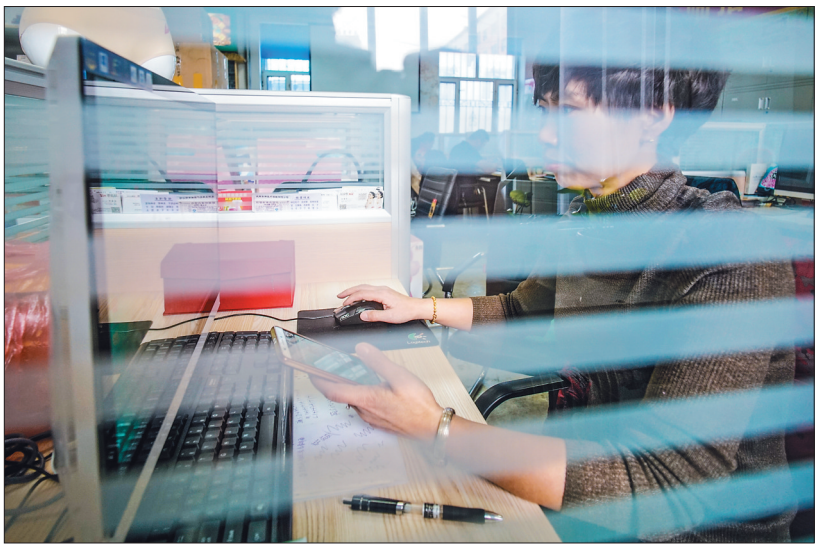
忙碌的电商操作平台。

抓机遇 “搏”出精彩一片天

□文/摄
本报记者 刘心杨

来自桦川县的刘春玲,个子不高,精致的五官中还透着几分淳朴。一年多前,一个偶然的机会,让这个农家女萌生了网上淘金的念头。她不顾家人和朋友的劝阻与猜疑,东拼西凑了25万元的代理费,成为某品牌的总经销。创业之初,她经历了许多挫折与迷茫,甚至一度想放弃,但凭着一股不服输的劲头儿和对微商前景的坚定信心,她最终坚持做下来并取得了不俗的业绩,从一个分管十几人的销售经理成长为一个拥有两三百人电商团队的带头人,从一个月入千元的上班族到月收3万元的品牌CEO。刘春玲也成为农民电商创业的优秀典型,受到有关部门的关注与扶持,不久前被授予省“三八红旗手”荣誉称号。

作为电商创业大潮中的一员,刘春玲由衷地感慨,互联网给普通人提供了施展潜能的广阔空间,电商门槛低、灵活性强,成就了无数人创业梦想。眼前,为了拓宽销售渠道,刘春玲正在积极学习和研究各类网络购物平台的特点与供需关系。“市场瞬息万变,商机无处不在,只有不断学习提高,才能跟上形势,捕捉机遇,继续做大做强!”刘春玲信心满满。



不断学习充电。



心打包、发货。



又一批货物出手。



深夜赶车赴外地洽谈。