

留学生返乡创业风生水起

□ 肇家星

“这款面霜里面含有丰富植物精粹提取物,适合敏感性肌肤的宝宝们。小黄车已经上链接,大家可以去拍了。”3月4日,在抖音平台梦幻韩妆店的直播间里,主播张穆正在细心地为粉丝讲解着。

留学生返乡创业做微商

张穆曾赴韩国留学,毕业后在韩国工作,工作稳定,收入可观。但她一直关注着家乡的经济的发展,电子商务市场模式的兴起,让她感觉到珲春也有很多机遇,于是,2013年,27岁的张穆回到了珲春,开始了电子商务的创业之路。“网上购物的客户绝大部分是女性,正好韩国化妆品比较受欢迎,我也相对来说比较熟悉。”想到这些,张穆拿出所有积蓄建起了一个韩国化妆品的网购店。

“那个时候微商刚刚兴起,我卖的韩国化妆品又是一手货源,所以销售额还可以。为了解国内的政策和市场经济,我参加了多个创业培训和电商培训班,还参加了电商创业大赛,通过实战网络营销,对电子商务产生了更全面的认识,并在实际操作中积累更多的经验和人脉。”张穆说。就这样,张穆凭借着耐心、细心、

吃苦、肯干的创业精神积累了一批又一批的客户群,销售范围增加到韩国、日本化妆品、日用品,销售模式也由零售转变为批发。接下来的几年,张穆的生意越做越大,她的6个微信号,每个都满5000人,还在珲春经营了两家实体店。

破解销售瓶颈 转战直播带货

2020年初,疫情的来袭,让实体店和微商都受到了很大的冲击。张穆说:“疫情开始后,我的实体店不得不暂时关门了2个月,线下销售被严重冲击。我有12个店员,我不能看着我的店面就这样关闭,也不能让我的团队失业,于是,我就开始想别的出路。”去年4月,看到很多人通过直播带货的张穆也试着在抖音平台上直播。可效果并不理想。“最开始,我们信心满满,也看了不少成功的直播,但是真到自己的时候,一切太难了。”张穆说,有时候,直播时只有三四个粉丝,一点人气都没有,自己好像是在对着空气说话。“我那时候心态真的是崩了,每天都在想放弃,每天又都在坚持。”张穆说。

为了调整心态,张穆和她的团队停播了2个月,每天找原因、研究对

策,学习其他主播的方式方法。与此同时,她和团队每天都坚持自编、自导、自演视频段子。她说:“拍段子主要是为了吸粉。同时,也想让更多的粉丝了解自己的更多更真实的一面。拍段子其实十分烧脑,每天要用两三个小时去想和拍。但效果还是不错的,我的段子最多的浏览量近20万。”

用心付出让直播带货风生水起

最终,重整旗鼓的张穆终于找到了适合自己的直播方式,再次出现在了抖音的直播平台。“我不是个颜值主播。所以,莫不如直接就不露脸,把镜头对着产品。我们家实体店的产品很丰富,我的粉丝更关注的也是产品。”于是,张穆的直播方式采取了自己拿手机对着产品的货架,边走边直播。找到了适合自己的方式,张穆也尝到了直播带货的甜头。她说,转战直播带货后,线上销售额远远超过了线下。“有时候,看我直播的粉丝线能达到100余人,虽然人数不多,但都是顾客,我最多一天的营业额超过了3万元。”张穆说。

直播带货后,张穆和团队的另



一名主播每天都会直播10个小时以上。春节期间,员工放假了,张穆就自己一个人播,大年三十和初一她每天坚持播7个小时以上。她说:“我们的直播没有稿子,这就要求主播一定要对产品十分了解,而且要实事求是,不能糊弄粉丝,不能为了卖货,推荐不适合的产品。”如今,张穆通过抖音直播,每天能带货200-300单,并且数量还在一直涨。但为此她也付出了很多,她说,因为长时间一直说话,她的嗓子变得沙哑。有时候身体不舒服,也必须调整调整好心态,用最饱满的热情去直

播。通过直播,她已经把自己的货带到了新疆、西藏、海南等地。她说,她很享受把产品销往偏远地区的那种成就感。很多粉丝长期购买产品,被她的真诚所打动,因为信任与她成为了朋友。“我有好几个粉丝给我邮寄过当地的土特产,陕西的红华姐邮寄了家乡的柿饼,山西的粉丝还邮寄了醋。真诚地与她们交流和相处,即使与销售无关的其他的美容护肤提问,我也愿意耐心地去解答,我还要建立更多粉丝交流群,分享我知识。”张穆充满信心地说。

增收有绝招

山菜进大棚



本报讯 刘笑麟 报道 日前,在大山深处的临江市闹枝镇黑松村,孙艳艳家的温室大棚里春意盎然,满棚的山芹菜、刺嫩芽,娇嫩的绿色,令人神清气爽、赏心悦目。在黑松村北路旁小河边,集中建设的13栋温室大棚归多家所有,孙艳艳家的这栋经营得很好。她家的大棚长120米,宽五六米,足有一亩地。地面上山芹菜绿油油的

一大片,在棚内靠北面墙一侧还有一趟长势喜人的刺嫩芽。

孙艳艳和丈夫、婆婆在大棚里喜滋滋地摘着山芹菜、掰剪刺嫩芽。据孙艳艳介绍,这些山菜没有施用任何农药和化肥,浇的是山泉水,都是纯绿色的。这几年,每年山野菜的收入都能达到10多万元。

孙艳艳家的山菜年前20天

就开始采摘上市了,预计能收获山芹菜3000斤、刺嫩芽1800斤。通过微信朋友圈线上卖货,不出家门货就能销售到长春、北京、杭州等地。每年大约销售七八百箱,年收入15万元左右,今年预计卖800多箱。她高兴地说,现在行情是一年比一年好,接下来,还得撸起袖子加油干,争取扩大种植规模。

“盖起大棚不种菜,鲜花也能赚外快,承包荒山野岭不种地,栽植花草专挣大钱。”这个人说的就是孙会军。他不仅是通榆县第一家花卉生产销售基地的缔造者,更是通榆县第一家花卉专业合作社发起人,他还是“吉林省林农乡土专家”。

在通榆县提起会军花卉,通榆城乡家喻户晓,但很少有人知道花卉创始人孙会军本人的创业历程和他的发展经历。孙会军是农民出身,二十世纪九十年代,刚成家不久的他意识到仅靠种地只能糊口,于是和爱人胡凤丽商量,决定到县城发展,找不到正式工作,就以零售水果和小花卉为生,在经营过程中,为了保存好没有销完的花卉,就在自家的院子内盖了一个小温室,由于没有经验,损失严重,后来他和爱人到福建沿海打工学技术。技术学成后,他们返回家乡购买了城郊一块面积达3万余平方米的用地,建起6栋面积为6000平方米的花卉暖棚和两间土温室,用几年来辛苦打拼的积蓄,在县城的新发街投资100多万元买下一块1700多平方米的地方,建起了一座500多平方米的日光温室;在1.3万多平方米的育苗基地,盖起6座育苗能力在50余万株的钢架大棚,挂起了全县第一块“会军花卉”生产销售基地的牌子,并组织附近百户花农,办起了通榆县第一家花卉专业合作社,2010年改名为凤丽美化植物种植专业合作社。现在,他的温室已经发展到1700多平方米,长年向社会供应鲜花,为了扩大经营规模,他还向社会租借了四栋大棚,生产各种花卉和绿化苗木,为城市绿化提供苗木并提供绿化美化服务。2019年成立了通榆县博慧园林绿化工程有限公司,公司经营范围有花卉、绿化苗木繁育与销售;园林绿化工程设计、施工、植树造林、绿地养护、植物病虫害防治等。

技术积累与创新,多年从事花卉及绿化苗木的培育与种植,使他积累了丰富的经验,同时也让他意识到,专业技术的重要性,于是他白城市林业科学研究院等部门合作,完成了“抗寒优质甜仁用杏新品种选育”和“吉林西部野生观赏植物品种筛选及应用技术研究”工作,其中第二项获2019年“吉林省长白山林业科学技术奖”一等奖。孙会军在2018年被评为吉林省林农乡土专家。

自成立会军花卉合作社以来,承接了开通镇街道、村屯绿化等十几个城乡绿化和国有林场的造林工程。孙会军不断扩大经营规模,稳健发展,现在已拥有育苗基地面积450亩,其中,设施育苗面积2万余平方米,年均培育各种绿化苗木近1500万株。销售苗木和承接绿化工程多个,年产值近千万元,净利润200万元左右。县里举办的历次体育运动大会,会军花卉都会承揽会场中心及看台花卉装饰事宜。

用鲜花绿树扮靓鹤乡

——记通榆县会军花卉专业合作社带头人孙会军

□ 陈宝林 田振奇

遗失声明
周乐 身份证 号 220323199402097523 丢失,声明作废,丢失后的违法用途一切责任与本人无关。

遗失声明
刘淑荣 身份证 号 220323196410281220 丢失,声明作废,丢失后的违法用途一切责任与本人无关。

遗失声明
刘储豪 身份证 号 220323199808235113 丢失,声明作废,丢失后的违法用途一切责任与本人无关。

遗失声明
张秀杰 遗失残疾证,证号 22032319760130454963,声明作废。

遗失声明
张伟 身份证 号 220323200205256324 丢失,声明作废,丢失后的违法用途一切责任与本人无关。

遗失声明
霍凤霞 身份证 号 220323197109232045 丢失,3月27日丢失声明作废,丢失后的违法用途一切责任与本人无关。

声明
刘天燊的普通话水平测试等级证书遗失,身份证号码 22032219990819157X,证书编号 2219202000601,申请补办。

遗失声明
名称:大安市忠信石油工程技术服务有限公司,公司章程、财务专用章、法定代表人名章不慎丢失,声明作废,特此声明。

本报敬告

本报刊登的所有广告均为信息发布,不作为合作或签订合同的依据,读者请慎重考察和咨询后再合作或签订合同,以免发生纠纷,涉及钱款更要谨慎处理,如发生任何纠纷,本报概不负责。

中缝广告诚招地区代理

大安区代理:王聪
13278177607
柳河地区
13844559606
省内其他地区
0431-80563797

小蘑菇撑起“致富伞”

本报讯 孙禹 温嘉玉 报道 走进白山市江源区大阳岔镇前葫芦村的菌棚,一朵朵色泽鲜亮的榆黄蘑破膜而出,生机盎然,撑起了当地农民脱贫增收的“致富伞”。

在前葫芦村食用菌种植基地,一垛垛菌棒整齐排列,娇嫩新鲜的榆黄蘑舒展着身姿、长势喜人;村两委成员和驻村工作

队队员在工作之余都喜欢到菌棚里逛一逛。眼见一茬茬的蘑菇生长、采摘、销售,心里高兴之余,也盘算着这项村集体经济项目为村民带来实实在在的收益。

去年以来,在驻村工作队和镇农科站的帮助下,前葫芦村成立了食用菌合作社。合作社成立之初,为确保群众利益,村两

委成员和驻村工作队,通过入户走访、开展座谈等方式充分了解村情民意,积极参与合作社成立的动员、审议、决议,并对“党支部+合作社+贫困户”模式进行全面评估,逐一审核入社名单,确保合作社真正发挥扶贫帮困的作用。

为了控制和节约成本,村两委成员和驻村工作队主动学习种植技术,

从制作菌棒、生产管理到采摘销售,全力以赴、亲力亲为。

从1月份开始,前葫芦村榆黄蘑已经陆续上市,为了打开销路,村两委成员与驻村工作队积极联络线上线下各种销售渠道,与农贸商户签订销售合同,用实际行动践行脱贫攻坚,巩固脱贫成果、拓宽扶贫助农渠道。