

一根网线让曹县丁楼村民,家门不出,照样成为“富翁”

“淘宝村”农民如何炼成“网商”

经济调查

菏泽曹县大集乡有一个偏僻宁静的小村庄,与其他村庄不同的是,这个村260多户家庭都有淘宝网店,占全村的95%,他们不仅是地道的农民,还是不折不扣的网商。在这里,他们享受着信息带来的巨大财富,一个个创富神话悄然上演。

习惯了和土地打交道的农民如何和电子商务联系起来?这么一个普通的村庄为何能在短短两年迅速发展起来?成功模式是否可以复制?带着这些问题,记者“探营”大集乡丁楼村。

个别村民的淘宝店铺一度开到近30家,还有的注册商标加入天猫商场。

本报记者 邓兴宇 摄

本报记者 董梦婕



昨天:面朝黄土背朝天 今天:家家户户都开网店

“发货单一定要详细核对别出错了,增加的服装订单对款式要求要记清楚……”10月29日下午3点多,丁楼村41岁村民周爱华在自家淘宝店忙得热火朝天。她是全村“淘宝店”的领军人,提及做淘宝店的初衷,称一切源于偶然。

2011年,周爱华从菏泽纱厂辞职后回家务农。“有一次和同学聊天知道她在家开淘宝店卖服装,我想这是一个做生意的途径,就买了电脑,开了网店。”周爱华说。

淘宝店注册不久就接到了第一单生意,做完后纯利润可达

1800多元,这让周爱华喜出望外。“平时做衣服一天也就赚几十元,一下子接这个大订单兴奋坏了,借了附近一家工厂的机器和布料就开工了,全部服装两天一夜就完工了。”

现在,她家的六间房加上院子共计100多平方米的面积明显不

够用,院内堆满了做好的成品演出服装,连“落脚”的地方都没有。

“现在仅做衣服的工人就达40多人,我们家所有能利用的空间都用上了,但还是跟不上订单量。”周爱华说,最忙的时候,一天要发30余家的货,今年5、6月旺季时创收近30万。

以点带面

近年来,涉足淘宝的村民们切实感受到信息网络带来的巨大财富。其中,“淘宝”规模最大的是大集乡的孟春生,家中共安装17台电脑,销售人员达到20余人,年销售额达到200余万元。

“几家订单量比较大的淘宝店,由于信誉高订单量大,都聘

淘宝生意越做越专业

了几十名留守妇女做衣服,计件结算,熟练工一天就能赚一二百元。”孟春生说,全村加工演出服的人员几乎全从外村“招募”,衣服可以拿回家做,做好了验收合格再进库,规模小的淘宝店不加工服装,接到订单后再将订单拿到村里几家规模大的淘宝服

装店加工,“我的很多制衣工都在大服装厂工作过,买家即使想要别的款式,只要有图样,基本都能做出来。”

“村内的淘宝店都有公共交流群,自家做不了的订单通过群将订单转出去,我们这里还有淘宝协会,定期召开碰头会交流开

店经验,共同抱团发展。”曹县大集乡林业站站长、包村干部蒋具峰说。

今年,大集乡丁楼村又提出“打造山东淘宝第一村”的目标,计划以丁楼村为中心,辐射到周边乡镇。

专家:农村电子商务成为传统产业转型最佳切入点

菏泽学院经济系主任田建军表示,创建淘宝网店对学历和时间没有过多的要求,且门槛很低,开店、经营、销售等过程简单易懂,淘宝村的模式不仅可以复制,如果做得成功,还会为村里

引进快递公司、广告公司、包装公司、饭店等配套产业,带动村内经济发展。

“农民通过网络平台推销传统产品可使农产品快速对接市场,是比较经济的创业方式,很

大程度上推进了新农村建设,但是产品必须有自己的特色才有竞争力。”田建军说,淘宝村的形成要依靠本地的资源优势加上乐于分享的带头人推动,如果要形成规模,必须要在保证质量的

基础上,抱团发展,做出品牌。

网络平台的开通可以为农户开辟新的销路,还能让消费者带来更实惠的新鲜产品,农户还可以通过网络与工厂、超市对接。”菏泽市商务局相关工作人员表示。

本报记者 董梦婕

转业军人的淘宝“战场”

本报记者 李贺

几年前,吴君和合伙人一起创办了“好瞳亮护眼灯”,现在网上月销售数千件,目前身价上千万。虽然有过一段的辛酸,然而如今回首看来,这几年来的努力塑造了他干事创业坚定的信念,自身也获得了巨大的成功。

2004年,吴君分配到国企工作,收入稳定,待遇在当地还算是中等偏上。可是,他不满足于

这样碌碌无为的生活,毅然办理了停薪留职,决定自己趁着年轻闯一闯,多学点东西。当时他踌躇满志,认为凭借自己的力量和努力一定能够在商海站稳脚跟,创下一片属于自己的天空。

吴君是一名退伍军人,在部队干通讯专业,一直以来对电子、电工类知识非常着迷,长年的努力钻研,他精通了各类电子元件的制作。“我在淘宝网开了销售电子元件的店铺,初期没想

成不成,只是尽全力去做,全身心投入,用心做事!”

他投入了对事业全部的爱,每天在电脑前钻研电子电路原理,为客户提供设计满足要求的产品。做完产品,又马上投入推广,在各大论坛发帖,“每天,我在各大论坛网站发帖,只要睁开眼我就努力,累了、困了,就趴在电脑前眯一会,醒了,接着发帖。”

“我没想到成功,可是,在我的努力下,客户渐渐多了起来,

不断有天南海北的客户找我联系!”得到客户的认可,一是他的产品质量好,二是他的服务好。“只要用心做事,就能做成!”

现在,吴君和朋友一起开发了“好瞳亮护眼灯”。在吴君的心中,赚钱已经不是主要的事情了,他更愿意做一些公益事情。另外,在开发护眼灯上,他想得更多的是要对孩子负责,保护好孩子的视力。

