



文/片 本报记者 邱明  
通讯员 张圣虎

## 农妇转行电商 凭一股憋劲学技术

牛庆花今年35岁,刚过法定婚姻年龄时她就与同在外打工的老乡张立功结婚。两家都是普通的农户,结婚时他们甚至没有自己的新房。有了孩子后牛庆花留守看孩子、照顾老人,张立功依然在外挣钱。牛庆花不甘于现状,等孩子稍大一点就搞起了家庭养殖,最多时养了100多头猪,还有几十只羊。

“天不亮打着手电上山摘果子,露水快干时赶紧下山给家人做饭,再喂猪,喂羊。”除了搞养殖,牛庆花还料理着20亩果园。家里老人的身体不太好,里里外外基本都是她来忙。邻居们说牛庆花一个人顶了4个男壮劳力也干不过来的活。

2015年前后,她养的70多头猪先后染病,无一幸存,这一折腾赔了4万多块钱。转机紧随危机之后,2015年刚入秋,驻村第一书记请了老师到村里办培训班教村民开网店。

村邻眼里有点憨的牛庆花却有一股认真劲儿,感觉半个月的培训没怎么学透,她又报了县里组织的电商培训班。每天骑着电动车往返36公里山路,到县城学技术。学习期间,牛庆花试着

## 蒙阴农妇牛庆花,从喂猪养羊到玩转电商

# 她把山货卖到298个城市

如果不是结缘网络做起电商,临沂市蒙阴县野店镇北晏子村的牛庆花可能与其他农村妇女没有太多差别。一个偶然的机



牛庆花正在打包准备发货。

开了一个网店,第一笔成交的生意是卖了5斤山楂,这笔小交易给了牛庆花信心。

## 开店第一年 卖了60万斤蒙阴蜜桃

2015年11月,牛庆花的淘宝店铺正式上线。因为靠近孟良崮,她给店铺取名孟良崮果园。漫山遍野的砂礓土让蒙阴

盛产优质桃子和苹果,牛庆花开店时正值苹果收获季,店里就以苹果为主打。“5.6元一斤,一个多月卖了上万斤。”当时蒙阴地头的苹果收购价在2元一斤左右,牛庆花店铺的价格算是“天价”。

“我是按照自己吃苹果的经验挑,只卖好吃又好看的果子。”对于成功秘诀,牛庆花并不隐瞒,在她看来,顾客在网上

买苹果不能像摊位上那样挑挑拣拣,就得让他们收到货时感觉买到的苹果无可挑剔。在苹果季结束之前,牛庆花不仅卖完了自家产的苹果,七大姑八大姨家的苹果也被她挑了一遍。

有了卖苹果的经验,转过年桃花刚开时,牛庆花就找到了桃农,让他们摘花疏果,多上豆饼和有机肥,承诺以高于市场的收

购价包销他们的优质桃。到了6月-9月份的收获季,牛庆花卖了60多万斤蜜桃,这个销售量甚至达到了当地批发商的走货量。“40多口子人分拣、包装,贴快递单就得十几人忙。”

## 像种庄稼一样 实打实开网店

淘宝网的大数据统计给牛庆花的2017年年终总结是:顾客遍布全国298个市,能坐满5个万人体育馆。

4月13日下午,记者在北晏子村见到牛庆花时,她正从打印机上扯下一长串快递单,丈夫则领着两个人在近千平方米的厂房内分拣、包装三角蜜甜瓜。牛庆花按照顾客的留言备注挑选对应成色的货物。再过两三个小时,牛庆花要把近2000斤三角蜜甜瓜全部发走。

牛庆花的一个微信号上有1000多名联系人,其中9成以上是顾客。“尽可能地为顾客着想,顾客变成了回头客,回头客又成了朋友。”牛庆花的成功在于她像种庄稼一样实打实地开网店。种庄稼不能哄,少锄一次草就得少收一垄粮。天南海北的顾客从商品上了解到牛庆花的真诚,乐意与她交流。

## 醉美中国 芝香盛宴

# 中国芝香白酒价值峰会盛大启幕

四月仲春时,人间芳菲醉。4月21日,山东春季糖酒会上,由中国酒业协会、中国食品工业协会、江南大学、中国食品发酵工业研究院主办,山东省白酒协会、山东省食品工业协会、山东省糖酒副食品商业协会、山东省旅游饭店协会、中国芝麻香型白酒研究院、山东景芝酒业股份有限公司承办的“醉美中国 芝香盛宴——中国芝香白酒价值峰会”在齐国古都淄博盛大开幕。

峰会由山东省轻工业联合会会长、山东省白酒协会会长姜祖模主持。中国食品工业协会白酒专业委员会会长马勇、景芝酒业董事长刘全平分别致辞。

## 厂商发展大会:坚定信心谋发展 携手聚力赢未来

春暖花开的季节,总能让人感受到蓬勃向上的力量。峰会上,坚定信心 聚力发展 携手共赢——景芝酒业2018年厂商共同体发展大会召开。刘全平董事长作了《坚定信心 聚力发展 携手共赢》的主题报告。以发展的眼光和



黄渤倾情演绎 感受芝香芬芳

战略思维,提出了未来发展构建厂商共同体,实现厂商共赢,全力推进培育芝香高端品牌形象;全力推进产品优化升级;全力实施资源聚焦策略;全力提升服务能力;全力强化市场管控;全力推进企业上市;全力强化责任担当等七项重大举措,明确了发展思路,提振了创业信心,壮阔了必胜共赢的信心。

作为省委省政府鲁酒振兴计划大力扶持的白酒骨干龙头企业,景芝酒业将借势新旧动能转换工程及鲁酒产业发展基金,在产能建设、技术创新、品牌塑造以及市场体系建设方面,推动企业做强、市场做大,当仁不让的扛起鲁酒振兴的大旗。

## 成果荟萃:中国芝香白酒系列研究成果靓丽登场

会上,芝香白酒生产技术



景芝酒业党委书记、董事长刘全平致辞

集成研究成果、一品景芝芝香饮用舒适度与健康技术研究成果、一品景芝芝香专家鉴定、中国芝香白酒价值白皮书等重大研究成果一一发布。

江南大学教授范文来对“芝香白酒生产技术集成研究成果”进行发布。这对芝香白酒舒适度及芝香白酒价值系统科学研究具有重要贡献。

中国食品发酵工业研究院专家王德良对“一品景芝·芝香饮用舒适度与健康技术研究成果”发布。一品景芝·芝香饮用舒适度与健康技术研究成果通过国际联合研究。科学地建立了芝香白酒饮酒舒适度评价体系,帮助

消费者培养健康的饮酒方法,树立正确的消费观与健康饮酒理念。

## 中国芝香白皮书发布:解构芝香高端价值密码

会上,中国酒业协会技术委员会副主任、著名白酒专家赵建华宣读由中国酒业协会、中国食品工业协会白酒专业委员会、中国芝麻香型白酒研究院联合发布的《中国芝香白酒价值白皮书》。白皮书指出,景芝酒业构建了芝香品类价值体系,其中芝香“六大价值”的总结提炼,为芝香品类的聚焦传播做了极富意义的尝试。中国白酒工艺大师,景

芝酒业总经理来安贵对中国芝香白酒价值体系进行了解读。“中国芝香·六大价值”:产区价值在于景芝镇15平方公里的核心芝香产区;品类价值在于开创中国白酒“芝香品类”先河;工艺价值在于坚守“21字酿酒真经”;标准价值在于国家技术标准、国家酒品标准、国家地标产品三大国家标准;历史文化价值在于酒史流长;稀缺价值在于量少久藏,原酒5年以上长期贮存。“六大价值”向世人解构和传达芝香不可复制的高端价值密码。

盛宴现场,不仅有旅游美食文化专家王德刚先生对山东传统地产品菜“景芝小炒”的精彩点评,更有国宴大师对国宴名菜“芝香狮子头”的匠心创意分享。

中国白酒大师、景芝酒业常务副总经理赵德义为与会嘉宾普及了一品景芝·芝香六步品饮法、芝香与美食配搭鉴赏等知识,让所有与会嘉宾从历史、资源、技艺、文化和创新等方面对中国白酒以及芝香品饮有了全新的认知。

此次“醉美中国 芝香盛宴”围绕一品景芝·芝香美酒六大独特价值,将中国芝香美酒与传统美食文化相融合,延伸了发展机遇,开创了芝香白酒高端新时代。