

90后电商达人李如亮返乡创业

菊花生意做得风生水起



□记者 张猛 文/图

“金丝黄菊源头厂家给大家送福利了，这些都是经过严格挑选的菊花，每一朵都硕大饱满，每一朵都是独立包装，一朵就能泡上满满一杯菊花茶……”

9月7日，西华县文龙花茶加工厂的抖音直播间如约开播，一位女主播面对镜头，向网友推介产品。坐在位于西华县叶埠口乡花茶加工基地办公室的加工厂负责人李如亮通过手机实时关注着直播画面。

李如亮是一位90后老板，给人第一印象——腼腆。谈及直播带货业务，他笑着说：“直播带货口才要好，我要不是一紧张就口吃，也会选择当一名主播，为自己的产品代言。”

“小伙子务实又谦虚，他从事电商行业已经十多年了，几年前返乡创业，如今事业做得风生水起。”一同接受采访的西华县商务局工作人员说。

李如亮是西华县叶埠口乡英沃村人，2006年中学辍学后到广东打工。不甘平庸的他一年后离开工厂，开始接触电商行业，成为国内最早的一批“电商达人”，后来发展到拥有37人的专业电商直播团队。“当时主要为箱包和鞋子厂家直播带货，那个时候国内电商还处于发展初期，常年有100万元左右的销售额。”李如亮说。

李如亮在大城市打拼多年，对电商行业了如指掌，也因此积累了原始资金。“近年来，随着乡村振兴战略的全面实施，农村产业潜力无限、大有可为。”看准农村美好前景的李如亮于2021年决定带着他的电商直播团队返乡创业。

李如亮经过多方考察，在县乡有关部门的积极引导下，他选择了种植菊花。“现在的人注重养生，菊花属于保健产品，我又有专业电商直播团队，不愁销路。种植菊花需要大量劳动力，能为家乡提供很多就业岗位。”



2022年，李如亮种植的菊花喜获丰收。（资料图）

位，帮助村民增收。”李如亮这样介绍他的创业初衷。

李如亮说：“我们这里处于沙河、颍河中间地域，多为黑土，土壤肥沃，沿线没有受到工业污染，再加上我们采用井水灌溉，并应用无硫烘干技术，我们的菊花产品花瓣肥厚，香味浓郁，经久耐泡。”

2021年6月，李如亮在叶埠口乡依岗村试种了30亩菊花，几个月后喜获丰收。产品一经上市，受到广大消费者的青睐，当年一亩地净利润近7000元。

看到李如亮种植菊花效益可观，第二年就有很多附近村民主动找到他学技术、要种苗。依岗村村民孙美玲第一年试种了20多亩菊花，尝到甜头后，今年她扩大了种植规模，承包的30多亩地全部种上了菊花。

经过几年的发展，如今李如亮的菊花种植基地扩展到该县西夏亭镇和叶埠口乡、大王庄乡，带动农户150余户，其中困难户30余户，种植菊花达到1000亩，安排200余名村民家门口就业。

为充分发挥菊花产业优势，延长产业链条，促进农户增收，李如亮在叶埠口乡依岗村投资建设2500平方米的加工车间，拥有菊花烘干机11台，注册了“花满溢”“百茗香”两个商标，研发了20余款花茶产品，目前已初步形成“公司+合作社+农户+互联网”的发展模式，为农户提供种苗、肥料、技术支持、定点回收业务，让农户种不愁、销不愁，农户实现每亩经济效益约8000元。

“借助电商平台，我们的产品不愁销路。”李如亮告诉记者，他们的销售模式以电商为主，最高日出单量达8000单，年电商销售额超过1000万元。

再过一个多月，李如亮种植的菊花进入采摘期。望着长势喜人的整片菊花田，李如亮信心十足。他告诉记者，眼下他正筹备申报绿色产品认证工作，同时也积极为开通跨境电商做准备，力争在不久的将来，让西华菊花香飘国外。③6

社区里面当“团长”宝妈秒变“带货王”

□记者 王慕晨

“每天醒来看到的不是订单，而是一份沉甸甸的信任。”“天气在变，服务不变；季节在变，态度不变；时代在变，品质不变；不管世界怎么变，真诚不能变。”“成交只是起点，服务没有终点。”……王晓杰的微信朋友圈里每天都会发一些当社区团购“团长”的心得体会。

每天22时许，王晓杰都会在微信团购群里发一些信息——麻辣虾尾、香嫩牛排等美食的图片与小视频挑逗着大家的食欲。

工作家庭两不误

今年31岁的王晓杰是一名文员，工作之余她当起了“团长”。“我合理分配时间，两份工作互不影响。”王晓杰笑着说，她中午下班后到下午上班前这段空闲时间，就在微信小程序上找到了这份兼职。“2022年6月1日是我入行当‘团长’的第一天，那天订单很少，我很快就完成了任务。”王晓杰回忆说。王晓杰所在的许寨社区人口基数大，有利于社区团购工作的开展。她积极组建社区团购群，往群里发送团购平台上实惠的商品链接。截至目前，王晓杰组建的社区团购群人数约300人，每天固定下单的顾客约50人。

除了“团长”的身份，王晓杰还是两个孩子的妈妈。为了兼顾孩子上学，她把一天的时间安排得满满当当。“每天过得非常充实，趁年轻多干一些，多积累一些经验，给孩子树立榜样。”王晓杰说，她的两个孩子都为妈妈做了两份工作而感到骄傲。

灵活自在乐服务

“收入和付出成正比，我很满意现在的生
活。”王晓杰笑着说，每天上午收到各个平台送来的商品后，她还要对商品进行分拣。为满足顾客的要求，她都会选择送货上门。“刚开始做‘团长’时，每天收益20元至30元，现在每天收益50元左右。”王晓杰说。

“有没有好吃的月饼？”“俺想买一些土鸡蛋。”社区团购群里不时有顾客咨询。王晓杰总能第一时间帮助他们解决问题。“虽然我做‘团长’不久，但我很喜欢为大家服务的感觉。”王晓杰说，“当了‘团长’后，我认识了很多新朋友，每天在谈笑中就把货送完了。”

近年来，社区团购模式在中国市场迅速崛起，其中比较知名的平台包括美团、拼多多等。在社区团购模式下，“团长”这一职业应运而生。在周口大大小小的社区里，像王晓杰这样的“团长”还有很多。他们与时俱进，开辟了就业新天地。②2