



# 奋进新征程 建功新时代

## 家乡，诗与远方的创业之地

记者毛利涛文图

2022年10月10日,在昭阳区守望回族乡集镇的广场旁,一块“乌蒙优品电商直播创客基地”的招牌格外显眼。走进大厅,只见工作人员正忙着给前来报名接受电商直播培训的村民进行登记,这是有着多年电商销售经验的马立创建的培训基地,旨在为村民提供一条直播就业的创业之路。

2013年以来,在广东、浙江等地打工而接触到电商销售的马立,为了让父母及乡亲种植出来的农特产品进入市场,同时把本土的优质农特产品推销出去,先后创建公司,建立合作社种植基地,注册商标,让本土的农特产品有了更好的销路,也让“乌蒙优品”真正走进群众的生活。

### 结缘

现年35岁的马立,在人生的成长道路上有过许多创业经历,有着极其灵活的经商头脑,他在2008年到2009年间办过砖厂。2010年,马立联系了一位在外地创办模具开发的同学,跟着他到广东、浙江等地学习营销,他们在阿里巴巴销售网络平台建立了产品批发销售网店。一年多的时间里,马立学会了网络销售的基本技能,积累了一定的营销经验,为他回乡走电商化之路奠定了基础。

2013年,马立回到了家乡。在生活中,他看到父母及乡亲种植出来的梨、苹果等农产品,尽管品质很好,却面临销售困境。面对农产品生产与销售的不平衡现象,马立想到了在广东、浙江打工时学习到的电商销售途径,决定以电商销售的方式来推销本土农特产品,打造一个属于昭通品牌的电商网络平台。

马立认为,电商不仅是一个新型的网络销售行业,也是未来新兴的一个产业,通过电商销售,可以让本土农特产品销售得更远更广,把优质的农特产品推向全国乃至全世界,并得到顾客的认可。

于是,马立花了2年多时间对全市11个县(市、区)开展了一次全面调查,认为昭通的电商规模小、散而且杂乱,没有规范的管理及制度,可溯源体系基本未建立,产品的质量参差不齐,导致农产品走入市场后口碑参差不齐,不利于长远发展。想让昭通的电商更规范、更有质量和水平,就需要一个规范的管理体系和更高水准的培训机构,从产品的质量保证到精美包装再到快捷的物流,确保每一个流程、每个步骤都得到规范化管理。

### 创业

马立在对全市11个县(市、区)市场进行调查的基础上,针对守望乡葫芦坪村鹿柴冲自然村100多户村民种植的数百亩老树苹果滞销难题,尝试着在守望乡成立了电商销售店铺,成功破解了群众苹果的销售难题,也让他进一步创业增强了信心与勇气。在相关部门的邀请下,马立先后对11个县(市、区)的电商爱好者进行了相关的技能培训,还结合实际为绥江县“半边红”李子的线上销售包装提出了切实可行的意见和建议。

2016年,马立成立昭通市共创汇品牌策划有限公司,坚持以农为本,走品牌化、规模化、产业化路线,扩大网络市场销售范围。

2017年,在昭通市人力资源和社会保障局的支持下,马立发起并成立了昭通市电子商务行业协会,制定了协会章程及相应的规章制度,旨在通过电子商务不断赋能乡村产业发展,大力参与各县(区)脱贫攻坚工作,树立区域行业标杆。吸纳100多家个体工商户成为会员,并对入会商户进行专门的技能培训,全面增强入会商户的品牌意识,提升其市场竞争力。

为了让公司有专门的种植基地,2018年,马立牵头成立昭通市昭阳区丑甜心种植农民专业合作社,在刘家海子社区建立300多亩苹果种植基地,并建立了仓储中心和冷链仓库,带领村民走标准化、规模化、品牌化发展路线,通过网络销售带动更多农户一起增收,拉动种植产业的健康发展。申报了“一立园”商标,让苹果有了统一的地理标识和营销品牌。

2021年1月,昭通市共创汇品牌策划有限公司注册成立昭通市乌蒙优品农业科技开发有限公司,围绕乌蒙片区优质农特产品,通过电商拓宽销售渠道,不断创造更多就业岗位。

马立说:“公司对以苹果、枇杷、脐橙等为主的生鲜类和以党参、天麻为主的滋补类产品进行规范化销售,并在阿里巴巴、淘宝、抖音等平台开设网店,每年为群众售出近2000万元的农产品。带动附近村民100多人开展电商销售业务,目前已有数十人月销售额达100万元以上。”

### 抱团

一人富不是富,马立坚持“创新是引领科技发展的第一动力”理念,以电子商务赋能产业发展,助推乡村振兴。

马立紧紧依托守望乡地处昭阳区东南部,其东、西、南、北分别与贵州省威宁彝族回族苗族自治县中水镇、昭阳区的布嘎、永丰、小龙洞、凤凰、太平等乡(镇、街道)毗邻的区位优势;



直播团队



仓库中心

年均气温11.7℃,年均降雨量741.6毫升,年均日照1918.9小时的气候条件;距银昆高速公路入口5公里、昭通飞机场9公里、渝昆高铁昭通站10公里、新开工建设的机场8公里、都香高速公路、大山包一级公路贯穿其中,乡村道路便利的地理位置优势;立足昭通乌蒙优品农业科技开发有限公司总面积6500平方米的店铺资源,于2022年3月开始对闲置的商铺进行升级改造,购置必要的设施、设备,按照平台资源聚集、资源进行裂变的思路,创建一个民营企业,立足农村,面向全国分享乌蒙山质优价廉的农产品,打造创业创新、就业服务基地、园区(平台),具有带动性、竞争力、影响力,集物理空间和综合孵化为一体的“乌蒙优品电商直播创客基地(园区、服务平台)”。

马立说:“故乡永远是赋予我诗与远方的创业之地。”

按照基地既是“孵化器”又是“发动机引擎”的理念,依托服务“引擎”的力量及影响力,实行开放、共享、互利、共赢、“蚂蚁”式的协作运营机制,构建产、供、销一体化产业链,不断激发农村创业活力、动力,培育壮大各类产业主体,赋

村民正在采摘苹果。



马立创办的电商孵化基地。

能农村产业发展,推动产业转型升级,为乡村振兴注入强劲动力。以西南资源为中心,紧紧把握沪滇协作、长江经济带发展机遇,拓宽沿海市场渠道,塑造“云品”“昭品”出滇,不断塑造“乌蒙优品”品牌形象。面向东南亚“一带一路”倡议,做好跨境电商、商业出口服务,为消费者提供质优价廉的云南农产品及服务。

马立介绍,基地计划第一批吸纳、孵化、培育50家以上企业、商家、创业主体,3年内整体年营业额突破2亿元,5年内实现1亿元及以上产业投资,提供1000个及以上就业岗位;帮助100名农民月入过万元,共建全市3000人的电商技能人才、村播网红池—专注本土产业,带网红直播、明星/头部主播入县—打造直播大事件,活跃县长(区域具有影响力县长、村干部、局长等),实现区域品牌影响力提升。

从彝良县来到守望乡的彭昕,2个月以来,一直在学习电商直播,目前在淘宝、天猫等网络销售平台进行农产品销售,每天直播1.5个小时左右,可以销售500元左右的农产品。她说:“我学习电商直播以来,认知大门被打开了,我从网购变成了网售,对产品认知、视频拍摄、服务技巧、引流方式都有了全新的认识,对电商直播充满了信心。”跟马立一起学习的马传夫妇在抖音平台创建的“云香小马”特产店,每天有近10万人看他们直播,他们一边采摘、分装苹果,一边进行直播,每天发出苹果2000多件,晚上开直播附带销售天麻等农产品,每天销售额在5万元左右。正在接受采访的马立还接到上海客商打来的电话,要求马立及时给他们的实体店供货……线上和线下的销售,基地平台都在有序推进。

在相关单位和部门的关心支持下,基地正紧紧抓住“大众创业、万众创新”的大好机遇,与昆明一家培训公司合作,拟在近期启动电商直播培训工作,带动一批电商直播新人的同时,基地也可以吸收人才,打造自己的直播服务团队。

“基地将坚持不忘初心,以农为本理念,着力打造企业‘加油站’、人才‘蓄水池’、资源‘配置器’、产业‘引擎’、政策‘试验田’,为政府分忧解难,服务市场,推动各类创业主体高质量、健康、可持续发展,树立行业标杆,发挥党员先锋模范及‘新农人’示范带动作用。围绕四个‘链’(打通供应链、延伸产业链、完善服务链、重塑价值链)培育种植、加工、销售、基地、直播、供应链、教育实践7大业态,推动基地健康可持续发展。”马立说。

通过努力,该基地正按“党支部+电商直播创客基地、园区+龙头企业+省级示范合作社+绿色食品种植基地+深加工仓储物流+就业见习基地+休闲农旅+(农户、返乡人员、大学生)”的模式发展。同时,基地按全市“一盘棋”整体思路,推进一园多区,多个行政村布局不同功能区,辐射周边多个乡(镇)产业,在各县(市、区)设立产地仓储中心,保障农产品供应服务链的格局正在形成。

年均气温 11.7℃

年均降雨量 741.6毫升

年均日照 1918.9小时



幸福时光