



冰城姑娘返乡创业网上卖大酱咸菜

靠风味地道的家乡农产品,年销售额超300万元

□实习生 杜佳鑫 何睿 本报记者 李木双 文/摄

返乡创业的李琛琛,依托老家巴彦县万发镇兴北村张英化屯的绿色农产品,在网上开了一家东北绿色食品网店。东北大酱、咸菜、粘豆包……靠这些风味地道的家乡农产品,小店年销售额超过300万元。李琛琛也成为村里数得上的成功人物。

如今,她将工作室搬到了哈尔滨市。6年多时间里,企业经营日益规范化,她也对未来有了更多的期望。“在不断发展的同时,也在尽可能回馈社会,为家乡发展助力。回来感受最深的是,家乡机遇很多。这几年发展很快,各级部门的扶持也更多了,环境推着我一步步越走越远。”

从“家乡味儿”里掘出商机

东北特产卖到了国外

“凡事多动脑,总会有办法。”李琛琛遇事爱琢磨,这也是她创业之路能一步步走下去的关键。“要把一手烂牌打成王炸,你得先敢想敢干。”

1983年出生的李琛琛,家庭条件并不好。那年,她成为村里第一个大学生,好不容易凑齐学费去读书,家人却突发急病。大三时,为了给患有尿毒症的哥哥筹集治疗费,她无奈退学,辗转转到南方多地打工。为了多赚钱,她一边打工一边开网店。为了多赚钱,她一边打工一边开网店。没有合适的货源,她的网店经营的都是小商品。“刚开始做网店,虽然没赚到什么钱,但熟悉了卖货流程和网店页面‘装修’的技巧。”爱琢磨的李琛琛逐渐意识到,虽然打工和开网店赚的钱可以勉强维持生活,但没有好货源、好的项目,她就无法赚更多的钱来改善生活。

李琛琛发现,有很多在南方工作生活的东北人,最想念的是正宗的“家乡口味”,但买到的东北特产并不地道。“东北大酱、咸菜、粘豆包、大饼子这些,我们村有很多啊!”想好方向,2018年,李琛琛回到老家探路后,在淘宝上开起“小样儿的春天东北特产店”,“依靠本地的气候、温度、水和土地,还有食材,生产出来的特产才有最纯的家乡味儿。离开这些,咋做都不是那个味儿。”很快,网店订单不断,甚至供不应求。

2019年,李琛琛干脆回到张英华屯,带动乡亲们把房前屋后的小园菜利用起来,让村里的老人帮忙制作正宗口味的东北传统小吃,老式炒黄豆、老式酸面包、农家酱、蒜茄子等产品成了店里的热销品,甚至引来了日本、韩国、美国、加拿大的订单。

这几年,李琛琛的“小样的春天”网店年销售额稳定在300万元左右,客群也早已从家乡人延伸到来过东北、爱上东北味儿的游客。

为了接触更多行业资源和理念,李琛琛在哈尔滨城区也注册了公司。今年,她又在网上多个平台新开了4家网店,总网店数量达到了17家。日子越来越好,她说“这一切是家乡给我带来的。”



带动村里人致富,李琛琛受到表彰。

政府推着、员工追着

“想躺平都不行”

如果说刚回乡创业时李琛琛的梦想是实现“小富则安”,现在她则希望自己的公司逐步走向专业化。“要不是各级政府部门帮我解决问题,带我增长眼界,我的

店不会发展这么快。”

李琛琛回乡创业时,农村电商发展是一片蓝海。她的网店把很多农村留守老人“拽下牌桌”,变成合作伙伴。村民们凭借传统制作加工手艺和房前屋后的小园菜,每年增收5000元至50000元。这让当地政府看到了网络销售助力村级经济的前景,开始为李琛琛提供各种帮助。

企业规范化经营,生产食品需要获得相关资质,当地政府帮李琛琛快速办理相关手续。得知李琛琛的酱菜厂买不到足够的腌菜缸,当地帮着解决了300口腌菜缸。为了保障发货速度和改善办公环境,当地修整了道路,帮她找到合适的菜窖,还帮她在村里建起电商中心,注册了巴彦县小样儿电子商务有限公司。

带动村里人致富,李琛琛相继获得了不少荣誉:全国农村创业创新优秀带头人、省巾帼建功标兵,省三八红旗手,省农村创业创新优秀代表……她还被吸纳进省妇联。“一开始就自己单打独斗,进了这个平台,一下子开阔了视野,增长了见识。原来只关心眼前的一亩三分地,跟其他优秀企业家交流后逐渐发现,企业经营还有更多好的方法。”

村里生产端日趋稳定,但网络宣传人

才几乎为零。2023年李琛琛在哈尔滨市主城区创立了哈尔滨北食集电子商务有限公司,助力企业发力线上端。“在招员工和寻找合作企业时,我才真正知道哈尔滨有多厉害,有很多优秀人才和企业。”李琛琛告诉记者,哈尔滨公司员工不论写文案、拍视频图片还是沟通客户的能力都比较强。同时,哈尔滨的绿色食品企业,也能为她扩大产品品类提供高质量、充足的货源。“为了留住这些员工,我的企业必须更加专业化。有的员工问我,以后能不能实现月入过万。我说行啊,只要一起努力就没问题。”李琛琛笑说现在她想躺平都不行,哈尔滨的公司和村里的电商有二十多人跟着她,她得带着大家过得越来越好。

店铺设立公益商品

带村民开网店赚钱

发展受益于家乡,李琛琛总想着为家乡做点事。

“我也没啥大本事,就会在网上卖点东西。乡亲们愿意学,我也愿意教。”李琛琛做网店赚到钱这事,吸引了很多周边乡村的农民。她也愿意带着乡亲们致富,免费教大家开网店,还帮他们除种子、请农业专家来做指导。她说,几年前跟她一起学做电商的村民,有人靠开网店赚到钱,这让她很有成就感。

虽然企业规模不大,李琛琛仍决定在店铺中设立部分公益商品——每销售一单,就会捐助1元做慈善。每个月,她会定额捐款。粗略算下来,每年都要捐款几万元。

“我平时也没啥奢侈消费,不爱吃穿,社交也比较少。”近两年,生活节俭的李琛琛结合自己的兴趣,开辟另一条事业线——致力于发展北方武术。她拜师本地武术名家,致力于助推巴彦县褚桂亭内家拳研究会、哈尔滨衍武武术俱乐部的发展,武馆目前招收学员近百人。

李琛琛希望随着企业不断发展,能培养出适合企业发展的团队,推动企业不断壮大,也有信心在明年实现年销售额突破千万元,“哈尔滨的绿色农产品,是我的底气。我奋斗的动力,是家乡给的,也希望我的家乡越来越好。”



李琛琛和员工一起为客户备货。