

板栗姑娘的“栗”志故事

青龙县位于北纬40度的黄金板栗生产带,板栗种植面积超100万亩,韩文亮的出生地肖营子镇五指山村,全村板栗种植面积达1.7万亩,打小她就跟着父亲栽植板栗、管理板栗、代收板栗。

特殊的地理位置与气候,造就了“世界板栗看燕山,燕山板栗看青龙”的青龙“栗”质。青龙板栗虽然是日本京都林万昌堂百年糖炒板栗店140多年来专用板栗,但因重重大山阻挡,在国内始终鲜为人知,价格一直受打压。大学毕业后,韩文亮在很多大城市见过红火热卖的糖炒板栗店,价格也相当可观,但就是没有“青龙板栗”的一席之地。家乡好物得不到认可,成为卡在韩文亮喉头的“刺”。

2008年,父亲和弟弟作为村板栗合作社负责人,在为板栗商代收栗子时,因为两个小时的时间差,10多吨栗子砸在了手里。就在大家一筹莫展时,在城市做微商的同事,没用几天,就将滞销的板栗全部售罄,且价格还比板栗商给的高。

一“网”点醒梦中人,多方考察后,当年韩文亮就在工作之余注册了电商店铺,因为是初当板栗“掌柜”,效果远远低于预期。

“这么多年终于再次尝到记忆中那个独特的味道了!”留言的消费者是一位阿姨,年轻时曾参加唐山大地震救援,当时青龙一位同事带给她一些家乡板栗和地瓜干,“青龙味道”就成为她多年寻觅的记忆。私加好友后,她鼓励韩文亮:“青龙好山好水确实出好物,城里人对原生态农产品越来越偏爱,一定要搭好这个桥梁。”这么多年,这

“这是我们青龙的板栗,富含多种维生素……”晚上10点,劳累一天的老乡大多已经进入梦乡,但在河北省青龙县肖营子村的文兴板栗合作社,“板栗姑娘”韩文亮正面对手机,双手托着一袋板栗,网上推介着家乡特产。从网店销售到直播带货,一有机会,韩文亮就要见缝插针忙着推介。



网络图片

位阿姨和身边越来越多的亲朋好友始终坚持回购青龙板栗等特产。

2021年,青龙把电商产业列为“书记工程”,提出“三级书记抓电商”的发展思路。收到村里返乡创业邀请函后,韩文亮不顾家人反对,毅然由城返乡做起了电商:“有党委政府的推动,前景一定差不了!”参加县里培训、对接驻县电商特派员、布置直播间……看着忙碌的韩文亮,村民如何也不相信凭靠一根网线、敲敲键盘,就能把家乡的栗子卖出去。

“2天3万多笔订单、70多万元销售额,”直到那次教育部帮扶的一次助农专项活动,让固守山乡的村民一下子开了眼界。当天,下单铃声响个不停,村长组织帮忙的妇女也是一加再加,两台打印机连续工作到第二天凌晨,以致一台累得停止了工作。

自此,“板栗掌柜”一跃升级为“电商顾问”,从直播间的布置到直播语言的一句一句指导,韩文亮带动全村100多户搞起了直播,2022年,全村电商销售额突破了600万元,五指山村也成为青龙首个电商村。每天晚上,大家用憨厚朴实的乡音直播,让小村焕发出别样活力。

随着青龙电商产业发展越来越壮大,韩文亮的“顾问课堂”越来越多,辅导对象也从周边村扩增到全县域共享直播间开通,带货品种也从单一板栗扩到瓜果梨桃所有特产。据了解,在众多“韩文亮”的带动下,2022年,青龙累计活跃店铺3700多个,带动从业近5000多人,农村网络零售额超过15亿元。

(崔岭 孙维福)

“讲文明·树新风”公益广告

出淤泥不染

