

返乡创业青年李杰致力打造本土生活服务圈 “小屏幕”撬动“大经济”

“每次回家,看到乡亲们的优质产品卖不出好价格,我就想为家乡做点什么。”2015年,大学毕业后在北京打拼的李杰毅然选择回到家乡阳泉。他创办了一家实体超市,尝试将本地产品引入城市社区。然而,传统零售业的瓶颈很快显现:渠道单一、客群有限、推广乏力。

转机出现在2021年。抖音本地生活的兴起让李杰敏锐捕捉到新机遇。“当时山西还没有成熟的本地生活服务商,我想,为什么不能把家乡的好产品、好服务通过短视频和直播推向全国?”他带领团队迅速转型,成立山西优选传媒,成为抖音在山西首批认证的本地生活服务商。

“传统企业转型最难的是思维转变。”李杰回忆创业初期,团队白天跑商家洽谈合作,晚上学习短视频运营、直播知识,甚至上阵当主播。他们创新推出“一店一策”服务模式:为餐饮企业设计主题短视频,帮休闲商家策划互动直播,给实体超市搭建线上商城。短短3年,公司服务商家从零增长至1400余家,其中90%为本土中小微企业。

线上流量反哺线下实体,李杰同步布局3家“山西优选生活超市”,形成“直播引流——线上团购——线下核销——门店体验”的闭环。如今,公司日均开展3场直播,单场销售额突破30万元,2024年平台支付额已达6800万元。一家合作餐饮店老板感慨:“通过短视频,我们的刀削面从日销50碗涨到500碗,还接到了外地游客的订单!”

走进山西优选传媒办公室,一个

近日,在山西省阳泉市滨河商城写字楼里,一群年轻人指尖在键盘上飞速跳跃;直播室内,主播热情洋溢地推荐本地美食;剪辑师反复调整视频节奏,力求每一帧画面都能抓住观众眼球……这里是山西优选文化传媒有限公司总部、“90后”创业者李杰打造的“青春战场”。从返乡青年到本地生活服务领域的领军者,李杰用行动诠释着新时代青年的奋斗精神。



网络图片

个忙碌的身影青春洋溢:20多名“95后”“00后”员工各司其职,剪辑师为视频添加创意特效,技术团队优化小程序用户体验,运营组实时分析直播数据……“团队平均年龄25岁,大家敢想敢拼。”李杰特别设立“创新基金”,鼓励员工提出营销新点子。“00后”运营主管小王开发的“晋味盲盒”直播玩法,曾创下单场百万观看量的纪录。

面对瞬息万变的互联网生态,李杰带领团队赴杭州、成都考察头部MCN机构,引入AI智能剪辑系统,开发商家数据管理平台。“我们要做的不仅是卖货,更要帮本土商家构建数字化经营能力。”对于未来,李杰的规划清晰而坚定:2025年将服务领域拓展至文旅、教育等行业,孵化10个本土网红品牌,帮助至少200家传统企业完成数字化转型。“我们的目标是把‘山西优选’打造成区域性标杆,让全国网友通过屏幕感受到山西的活力。”

夜幕降临,公司直播间的灯光依然明亮。镜头前,主播举起金黄的小米醋,向观众讲述千年酿醋工艺;屏幕后,李杰和团队紧盯实时数据,讨论着第二天的策划方案。这群年轻人用奋斗与创新,在黄土地上书写着属于这个时代的青春答卷。

从实体零售到数字经济,从单打独斗到带领团队,李杰的创业之路折射出新一代青年的特质:他们既有扎根乡土的赤子之心,又具拥抱变化的胆识魄力。在乡村振兴与数字经济的交汇点上,无数个“李杰”正用青春智慧,为家乡发展注入新动能。(霍雪茹)

“讲文明·树新风”公益广告



您的守护
是爱的起点
有您的白衣天使

5·12

国际护士节