

在山西省吕梁市文水县刘胡兰镇，1996年出生的“新农人”李诗宣，是当地第一个从事电商创业的年轻后生。过去两年，李诗宣在平台销售当地肉牛、贡梨等特产超过2亿3000万，并先后带动当地多家养殖场、屠宰场、加工厂、经销商，以及超过100位95后参与到电商产业中，成为刘胡兰镇名副其实的电商产业带头人，为英雄故里续写着新的电商传奇。



返乡之后，李诗宣先后带动100多位年轻后生，加入电商产业之中。



刘胡兰镇肉牛大都引自内蒙古呼伦贝尔草原等地，牛肉品质极佳，直供北京、上海等大城市。



刘胡兰镇紧邻汾河，与平遥古城一河之隔，当地盛产贡梨，养殖业也尤为发达。

网购嗅机会 开启电商淘金之路

今年不过25岁的李诗宣，在电商行业已经浸泡多年。他对这个行当萌发意识是在读大一的时候。2015年国内的电商竞速大战正酣，线上购物勃发的风口也吹到了这个年轻学生的头上。他原本是从网上购买了一个用于玩游戏的机械键盘，没料到这次不起眼的网购，让市场嗅觉敏锐的李诗宣看到了机会。

“当时，舍友给我推荐了一个拼多多的链接，领券之后还能优惠5块钱。”李诗宣表示，这是他第一次网购，也是对他影响最大的一次网购。

收到键盘之后，李诗宣反倒没有了玩游戏的心思，而是对电商产生了强烈的兴趣，并抱着试一试的心态，开了一家拼多多的网店。

“下单就能收到货，比线下还便宜，就是觉得特别神奇。”李诗宣说，我们山西最有名的就是白酒，所以店铺上线第一个商品就是汾酒。

在李诗宣看来，当时开店的举动纯粹是好奇心驱使，自己都不相信真能卖出去，但没想到店铺很快就开张了。

有一次，李诗宣正在操场上体育课，手机突然“叮当”响了一声。李诗宣打开手机，发现店铺里的汾酒居然卖出了一单，这让他十分兴奋。

这笔交易让他赚到第一桶金——30多元。这笔钱，已经够支付大学一天的饭费。首单生意的成功，让这个山西后生对开网店有了信心，“这事儿，能行！”

自此之后，李诗宣几乎把所有的课余时间都投入到电商之中，每天都守在电脑前研究店铺的运营技巧，也一度让舍友们十分好奇。

为了拿货，李诗宣还亲自跑到当地的酒厂跟老板谈合作，但每次都碰了一鼻子灰。因为酒厂老板不懂电商，也不相信一个学生能把白酒卖出去。多次软磨硬泡之后，酒厂老板为了把李诗宣打发掉，才最终批了一批货，但很快就供不应求。

每天卖出三十箱汾酒、每个月收入达到两三万——网店生意好的时候，李诗宣成了周围同学里最能赚钱的人，也成了最“慷慨”的人。他当时觉得，这条路算是走对了。

遭遇滑铁卢 承受首次创业失败

大三的时候，当其他同学还在忙于实习找工作时，李诗宣已经开始了首次创业之旅，并在太原成立自己的电商运营公司，但很快就经历了当头一棒。

基于大学期间积累的运营基础，李诗宣的公司起步势头很不错，单月销售额很快破百万，员工规模最高的时候超过100多人。

“那个时候年轻气盛，不懂得控制风险，什么都想尝试，在全国各地接了很多代运营的合作。”李诗宣介绍，刚开始的确也做出了很多爆品，仅汕头短裤一个类目，单日订单量就能卖到4万单。

但电商这门生意也并非坦途，需要不断有人付出代价。年轻气盛的李诗宣很快尝到了盲目选品的苦果，选出的品一旦打不开销路，就会导致大幅亏损。2019年，李诗宣的公司开始连续几个月呈现负增长，甚至赔光了前两年的利润。

“很内疚，连续3个月没给员工发工资。”李诗宣说，自己的急功近利把公司带到了破产的边缘，最无法面对的就是一起创业的同学和朋友。

最后，李诗宣强忍着泪水召开了一次全员会议，解散了公司。在补发完员工的工资之后，李诗宣还背负了60多万的外债。

首次创业失败后，李诗宣从太原回到了家乡刘胡兰镇，一度十分消沉，每天借助打游戏来逃避失败，甚至从不参加朋友的饭局，“觉得自卑，没脸见人”。

一直不支持李诗宣“瞎折腾”的父母，也趁机会劝他转行，找一份稳定工作，这反倒又激起了李诗宣的好胜心。

经过了一段时间的考察，李诗宣决定重整旗鼓，这一次他盯上了家乡的土特产。

逐梦再出发 筹建“英雄电商小镇”

刘胡兰镇位于吕梁市文水县，是英烈刘胡兰的故乡，紧邻汾河，与平遥古城一河之隔。

虽然有一个英雄的名字，但几万人口的刘胡兰镇并不为外人所熟知。距离太原不到一百公里的车程，就像一根虚弱的纽带，也不太能牵引当地人向往外界的心。当大城市的各种流行元素兴起，这里就更加显得沉寂了。

事实上，刘胡兰镇也有另外的名片：当地以生产贡梨闻名，除此之外，养殖业也尤为发达。但与此相对的是，当地电商产业相当匮乏，养殖户们习惯的仍是传统售卖模式，他们对线上销售充满疑虑。一句话，后者对他们来说太过遥远了。

李诗宣决定再尝试一次。

数据显示，截至2020年，文水县肉牛存栏17万头，出栏10万头。其中，仅刘胡兰镇的保贤村肉牛养殖规模就超过8万头。

当地的一位养殖大户介绍，刘胡兰镇的肉牛都是从内蒙古呼伦贝尔、海拉尔、通辽等地引进的牛犊。“在草原上养到500多斤之后，再把牛犊进行集中养殖，这样养出的肉牛不生病，且肉质极佳，出栏之后都是直供北京、上海的高档餐厅。”

第二次创业时，李诗宣就把主要精力集中在了当地的牛肉、猪肉上，而且吸取了第一次创业的经验教训，与当地的养殖场、屠宰场、加工厂采取了合作共赢的电商模式。

“肉牛的养殖、屠宰和加工链条非常繁琐，只有完成资源整合才能行得通。”李诗宣介绍，在复出之前，自己就已经想好了肉禽类电商的做法，要在供应链上下足功夫。

虽然有了再创业的构想，但李诗宣最初还是受到了不小的阻力，主要的原因还是村里的信息相对闭塞，很多养殖户甚至都没听过电商，信不过他。

在沟通了几家商户的工作之后，李诗宣负责电商运营，然后把屠宰、加工、包装、物流等其他环节分包给专业商户，并把利润的大头分给他们。

没想到，第一个月就收到了奇效，单月销售额达到了60万元，第二个月就突破了200万元，这也极大的调动了当地商户的积极性，纷纷参与到电商的产业中来。

因为疫情的原因，当地的贡梨也一度滞销，很多果农找到李诗宣帮忙救急。李诗宣通过拼多多，累计售出超过160万斤，极大的减少了果农的损失。

随着再次创业走上正轨，他的电商运营团队已达到了几十人规模，其中大部分都是95后。除此之外，当地有10多家养殖场、屠宰场、加工厂先后加入他的电商阵营。去年一年，李诗宣的店铺累计销售牛肉、猪肉、贡梨超过1.3亿元。今年的势头也不错，仅从“双十一”后台爆单的情形看，“今年的牛肉销量肯定要超过去年了。”

目前，李诗宣正在联合当地的合作伙伴，共同成立“英雄电商小镇”，带动更多的商户加入电商产业当中。

“刘胡兰镇是英雄的故乡，我也在家乡的支持下，实现了二次创业。”李诗宣说，希望可以通过个人的努力，更多的回馈家乡。

记者手记

在拼多多平台上，像李诗宣这样的95后“新农人”还有很多。据拼多多最近发布的《2021新农人成长报告》显示，目前平台上1995年之后出生的“新农人”已超过12.6万人，在涉农商家中的占比超过13%。这个数量的增长是爆发式的——2019年时这一数据尚不足3万，而两年间就迅速增加了近10万人。

例如，同样是25岁的王笑，从前在太原当外卖配送员，成为李诗宣的合作商户后，主要负责牛肉的加工和包装，去年净利润接近30万。

又例如，年仅17岁的杜朝，初中辍学后一直在当地加工厂打工，但与李诗宣合作后，去年净利润超过200万，成为商户中的TOP1。

据调查统计，每位这样的“新农人”平均能够带动5-10位95后加入电商创业大军，并带动当地就业岗位超过50个。在各农产区产业本地化、人才本地化的过程中，他们扮演着越来越重要的角色。

“新农人”的成长不仅是一个个人、一个家庭的发展，也不仅是一个村、一个省的壮大，更是一整个国家乡村振兴主旋律的高扬。

“新农人”扛起当代年轻人的责任和担当，带动乡亲们成为发家致富的新农民，用丰富的个人经验表明——新时代的乡村振兴不仅仅是物质上的振兴，更是技术上、思想上的振兴。

□ 本报记者 王耀

为「英雄故里」续写电商新传奇

九五后大学生在刘胡兰故乡卖特产 年销一亿三千万 筹建「英雄电商小镇」

