

创意粽子大赛 比速度赛创意

■ 薛陶陶

5月15日,在2016中国·海南名粽展销会期间举办的创意粽子大赛上,众多市民积极参加,体验包粽子的乐趣。

活动分为竞速组和创意组,竞速组主要是由有经验的各家粽子企业的职工报名参与,以三分钟内包出粽子的数量最多者为胜。活动哨声刚响,参赛者们立马进入竞赛状态,迅速拿起粽叶,放上糯米,娴熟地包起粽子来,比赛在紧张地进行中,大家都在争分夺秒,加快速度。

经过激烈的比拼,最终,定安娘子朱海娇不负众望,夺得冠军,她在3分钟内包了5个粽子,而且包出来的粽子外表美观,细节处理到位,获得了观众的一致好评。

“说起来,我都已经包了20年的粽

子了,今天在现场还有点紧张,要不然,我可能还会包的更快一点呢!”来自定安定城香满楼粽厂的朱海娇高兴地说。

在创意比赛的环节,参赛者们充分发挥创新力,各种形状各异独具特色的粽子横空出世,打破了粽子的特定形象,引得现场观众连连叫好,现场气氛活跃。

在活动现场,为了让更多市民了解和学会包粽子,主办方还邀请包粽子专业人士现场演示,指导市民如何包粽子以及相关注意事项,许多市民现学现用,包出来的粽子有模有样。

“这个活动举办的真是太好了,我以前都不懂包粽子,觉得挺难的,通过今天在现场学习,学到了包粽子的诀窍,以后我也可以包粽子了!”海口市民张女士高兴地说。



创意粽子大赛比赛现场。



端午临近,网店订单越来越多,吴忠儒在忙碌地打包粽子。

奋斗的青春最美丽

吴忠儒：希望把家乡特产做大做强

■ 郑铭雅

导语

每个人心中都有一个“故乡”,或在梦里,或在笔端,不一样的画面,却寄托着同样浓浓的相思与期待。而吴忠儒正是用他的青春耕耘着故土,以实际行动助力家乡特产多渠道销售,获得了人们的赞许。

画面上,一个个色泽圆润的定安粽子,在定安黑猪图片背景的衬托下,一股农场的清新气息扑面而来。两个设计新颖的“椰子哥俩”图标以及各种海南农产品的展示图,如果不细看,简直会让人误以为这是一组美食大片。

其实,这是一家名叫“海岛乐海南名优特产”淘宝店的宣传照。这家网店是由一位名叫吴忠儒的小伙和他的哥哥及嫂子创办的。他们通过近一年的努力,网店经营走上正轨,生意越做越好。2014年端午节,网店创造了月销售额七八万元,成为了淘宝网粽子冠军。之后,吴忠儒还采用微商、代销、代卖等多种方式推销网店,2015年端午节,更是创下了月销售

10万元的佳绩。

他们希望将家乡的农产品,卖到大城市,并让更多人享受到健康的生活。

谋划：专营海南特产

吴忠儒,定安人,80后。2012年,吴忠儒应家人要求,辞去深圳高薪工作回到三亚就业,面对工资待遇的巨大落差,让他郁郁寡欢。“当时就不想干了,很没意思,工资待遇低,还要看人眼色,还不如自己当老板呢!”吴忠儒坦言。于是,吴忠儒再次辞职,开始尝试创业,在吴忠儒看来,像他这样半路出家的小老板,做传统渠道并没有优势,作为“互联网的原住民”,熟悉网络才是他的优势,加上自身是学电子商务的,之前在外闯荡多年也学到了不少互联网知识,于是吴忠儒就有了网上卖海南特产的想法。

2013年,在哥哥和嫂子的支持下,海岛乐海南名优特产淘宝店开业了。

可谁知,老板也不是那么好当的,缺少经验的吴忠儒光有一腔创业热情,市场营销渠道的差异性他不懂,在这样一个需要本钱和考究市场产品销售动态的行业里,吴忠儒没有足够资金、经验,难以和同样类型的大型专营店抗衡,多少有些失望。

“宣传力度不够,是购买力上不来的主因。”吴忠儒说,为了做好产品推广,他们决定线上线下一起发力:利用微信、微博、网站发布店内推介销售的特产,同时在线下举办推广会,让买家真正看到质量过硬的产品。

经过一番努力,终于有了第一笔订单,这让吴忠儒兴奋得一个晚上都睡不着觉。

惊喜：尝到电商甜头

最初淘宝店的信誉度不高,来买的人不多,只有每个月几千块钱的销售额。他们卖过海南茶叶、农产品、菌类等各种产

品,并且他们还采用线上线下售卖方式,三亚市区可以配送,多增加一些产品的组合套餐等方式,最终在2014年端午节,网店创造了七八万元的销售额。吴忠儒笑着告诉记者,当时他们成为了淘宝网粽子冠军,让定安粽子火了一把。

除了不断丰富产品,提升网店自身实力外,2014年下半年,吴忠儒还采用了微商、代销、代卖的方式,更好地将海岛乐海南名优特产淘宝店推销出去。“现在有108个人在代理我们淘宝店的产品。此外,我们还在微信、微博做推广。”吴忠儒说,在2015年端午节,网店的月销售额超过了10万元。

回乡：助力家乡建设

就这样,尝到做电子商务甜头的吴忠儒开始一门心思扑到网店的专营策划上。一天夜里,吴忠儒坐在办公桌前看着电脑屏幕上的交易记录,有不少订单来自定安。那一刻,吴忠儒对定安老家的思乡情怀瞬间迸发,吴忠儒心想,自己网店专营的粽子销路能这么好,都是家乡定安粽子的功劳,那为何自己不回到定安,致力于家乡建设呢?

2015年7月,吴忠儒毅然决定要把海岛乐电子商务服务中心“搬到”家乡定安,这样一来可以借助互联网把家乡特产推销出去,二来还可以陪伴在父母身旁。

“今年老家新竹镇祖坡地区出产的芋头出现滞销,收购价格低迷,村民收入面临严重减少现象。”二叔传来的一则消息让他陷入了沉思,听到消息的吴忠儒连夜着手策划芋头滞销方案,并借助互联网、微信等帮村民卖芋头。与此同时,吴忠儒还将祖坡地区芋头遇冷情况发布在网上和微信公众号上。短短3天时间里,微信的阅读量大突破2万次,不少人纷纷打电话来咨询购买。

吴忠儒以每斤1.3元高于市场价收购,通过互联网将芋头销往全国各地,在几天时间里,帮助村民卖出数5000多斤芋头,除去人工成本,虽然没赚到什么钱,但他觉得非常值得。

更重要的是,新竹芋农觉得第一次“触电”竟然是那么新鲜和真实——在看不见摸不着

的互联网世界也能把生意也能做成!

希望：再创销售佳绩

吴忠儒回忆当时创业的辛酸,深有感触。“记得那时刚开店不久,因为没多余资金雇佣人员,都是家里人一起齐上阵,很多时候从分装、打包、送货,都是父母跟着一起忙活,晚上经常忙到凌晨一两点,看着父母年迈的背影,心里很心酸。”不过很感谢一路以来好心人对我们的扶持,吴忠儒说,“当时准备创业时,参加了很多帮扶培训,很有幸认识了创业协会的会长和很多朋友,并且还在小额贷款机构贷了一笔8万元的无息贷款。”

如今,海岛乐电子商务服务中心已从三亚“搬到”了定安,下一步,吴忠儒希望在今年端午定安美食文化节上刷新定安粽子销量新纪录,继续把定安粽子做大做强,相信未来将有更多的定安农产品借助海岛乐平台在市面上广泛销售给全国各地。

自己创业成功当上了老板,吴忠儒想着还要帮助其他人一起创业。“只要是想要开网店的我都欢迎,我可以帮他建好,他可以给我的品牌做代销,这样大家互利双赢。”吴忠儒说,创业很艰辛,希望大家一定要坚持。每个人在创业之初总会遇到很多不懂的问题,一定多问、多学,与同行之间多多交流,大家抱团发展才能让整个行业越来越好。



海岛乐电子商务服务中心。