

巾帼不让须眉 乡村振兴彰显“她力量”

◎ 记者 郑雪



说起朱伟群,在遂昌可谓家喻户晓。

“干事创业,事在人为”,这是朱伟群创业人生的总结,也是她给年轻创业者的鼓励。她的创业之路,与时代风潮息息相关,更与她的人生抉择密不可分。站在时代的风口上,她凭借自己的努力,开创出一番事业。

放弃“铁饭碗” 怀揣创业梦



2010年,朱伟群毅然辞去稳定的某国企工作,和三位志同道合的“网友”共同发起成立遂昌县网店协会,那个时候农村电商在国内还处于萌芽阶段。随后,她又与合伙人相继成立浙江遂网电子商务有限公司和浙江赶街电子商务有限公司。赶街是国内最早探索乡村电商的互联网平台,现已成为国内领先的乡村生活服务平台。



朱伟群和团队在赶街创立之始,就确定了“让乡村更美好”的企业使命,因为团队坚信——互联网可以让乡村更加美好。赶街的服务模式经历了10年的探索和实践,从1.0模式迭代升级到今天的3.0模式,每一次的创新,都引领了国内农村电商行业的发展。从开始启动直到现在,为了服务农民,带动农村经济,建立县级服务中心和村级服务站,朱伟群卖过粽子,种过水稻,养过清水鱼,当过“农商师”,现在更成了遂昌县农村电商带头人和浙江省巾帼建功标兵。朱伟群利用

“互联网+”,将遂昌的农产品源源不断地送到全国各地,让贫困户也凭借“电商+精准扶贫”过上了好日子。因此,她还荣获了丽水市优秀基层党支部书记、浙江省千名好支书等荣誉。

帮扶乡邻 回到村里做电商

朱伟群虽说生活在遂昌这个小县城,但因为父母都是工人,家庭条件相对优越。自小看惯了乡邻们为脱贫致富而日复一日、年复一年地种田、卖菜,汗流浹背的样子,与城市端接触后,朱伟群又发现,很多城市里的白领对于农村绿色农产品有着不一样的偏爱,于是她就暗下决心,一定要搭建一个桥梁,帮扶农民把好的产品销售出去,助力乡邻们过上好日子。

朱伟群说,市场上真正的原生态农产品很少,即便有价格也异常高。供需不平衡,信息不对称,是问题的根源。为此她苦思冥想寻找对策,最后决定还是借助互联网帮农户销售农产品。她想创建一个不仅可以让农村享受到和城市一样的消费选择,还可以让优秀人才回归农村创业,同时能把农户家里的农产品卖到全世界的渠道平台。

遂昌,是朱伟群的出生地,也是浙江省著名的生态县,农产品资源丰富。遂昌冬笋、文化长粽、黄米果、稻田鱼遂昌特色,以及传承四百年的汤显祖文化,无一不在展示着这片浙西南净土的神奇魅力。

经过仔细考察,朱伟群认为在家乡发展有机生态农业,会有很好的前景。说干就干,于是,一个全新的“农产+电商”的经营模式在遂昌这个小地方诞生了。这个名为“赶街”的电子商务有限公司平台专门销售遂昌县的特产农产品。同时,朱伟群还将线下体验馆设立在离高速收费站最近的街道上,把全县特色的农产品都放在体验馆集中销售,通过这种方式提高农产品的知名度和销量。

土鸡蛋、蔬菜、番薯干、香肠、腊肉……乡亲们各种土货,通过朱伟群搭建起来的互联网平台源源不断地被卖到了全国各地。2021年冬天,遂昌金竹镇山茶油滞销,镇政府领导找到赶街公司希望能提供帮助。朱伟群带着团队经过前期调研走访,与政府领导商议决定,帮助镇里一部分贫困户销售山茶油。通过公益活动,短短一个多月时间帮助金竹10多户贫困户销售山茶油8000多斤,让他们安心过上了春节。这样的事在朱伟群身上,数不胜数,她还曾发起“苏村救援”“支援里东”“西瓜义卖”等线上线下慈善公益行动30余次;连续8年,组织遂昌端午长粽通过协会支部销往全国各地,为300多位妇女提供包粽工作,帮助农户增收1000余万元……



变身电商“引路人” 乘风破浪

“可以尝尝我们的端午茶,也被称为‘健康茶’,它的制作技艺还是丽水非物质文化遗产。”赶街O2O体验馆里,时常能看见朱伟群向来往的游客介绍当地的农产品。

遂昌风景优美,许多游客、都市白领都对当地土特产感兴趣。“把最地道的山里土货带到城市里,让城里人尝到这份最朴实‘土’味。同时,让家乡的乡亲们收益更多,生活更好,我认为这是电商最大的意义,一加一的价值远远大于二。”朱伟群说。

“做了农商电商十多年了,酸甜苦辣都尝过了。特别是近两年,随着手机等高科技的不断发展,视频也涌入了不少农村家庭。农村电商日益成熟,可以说小到两三岁的娃娃,大到百岁的老人都会用手机观看视频,一些套路电商的手段就被很多经常看视频的农民扒了出



人物档案

朱伟群

籍贯:浙江遂昌

职务:浙江赶街电子商务有限公司副总裁、丽水市优秀基层党支部书记、丽水市特殊人才“农商师”、遂昌县“抗疫标兵”

人物亮点:创立“赶街模式”,引领中国农村电商发展,是农村标准电商的制定者;发起“苏村救援”“支援里东”“西瓜义卖”等线上线下慈善公益行动30余次;党员带动青年网商参与志愿服务,累计为贫困家庭、病患人群等募集公益金120余万元;连续8年,组织遂昌端午长粽通过协会支部销往全国各地,为300多位妇女提供包粽工作,帮助农户增收1000余万元……

荣誉:浙江省巾帼建功标兵、浙江省千名好支书、丽水市优秀基层党支部书记。

来。剧本、反转、找托等等套路电商让农民反感不已。”朱伟群说,所以,农村电商之所以现在越来越少,越来越难做,也是因为并不是所有做农村电商的都能坚持到最后,他们总会因为内容、平台要求、国家要求、粉丝要求等而终止做号,退出农村电商的圈子。

“接下来,我打算进一步整合农村资源,扩大发展规模,让更多的农特产品搭上电商这列快车,走得更远。”朱伟群说,为了避免同质化竞争,农村电商的交易类型开始从单一的网络零售向复合模式转变,这对于她来说,又是一个新的开始。

