



# 人大代表风采

## 刘荣荣

### 电商助力 让乡亲们的“土特产”有了新出路

刘荣荣,绛县安峪镇仓丰村村民,“小云家原生态土特产”微店经营者,绛县第十七届人大代表。作为一名基层人大代表,她始终用人大代表的身份约束和鞭策着自己,经营微店近十年来,带动周边农民销售小米、苹果、樱桃等农副产品达万余单,算得上是当地农村电商发展的代表人物,可谓名副其实的“电商达人”。

“咱就是个普普通通的农民,就要干咱农民的事儿!”刘荣荣侃侃而谈她的微店。最初只是帮助远在他乡的姐妹发了几次家乡的特产,在大家的鼓励下,她用自己的小名“小云”注册了“小云家原生态土特产”店。创业初期,由于不懂电商技术,加上知名度不高,每天的点击量寥寥无几,接单率很低。出师不利,然而刘荣荣并没有气馁,她开始通过各种渠道学习电商技术。那段时间,刘荣荣白天去大山深处采购土特产,晚上回来整理货物、拍照,挑灯夜战学习电商知识;为了更好的经营店铺,她参加了县妇联组织的创业就业电商培训班等多个培训,逐渐明晰了创业理念和创业思路,随着自身运营和推广技术的提高,店铺人气节节攀升,小云家原生态土特产在网上逐步打开了市场。

“我销售的第一款土特产就是从中条山上采集的原生态松子,产品一经推出就被采购一空,受到顾客们的好评,这给了我很大的信心与动力。随后,我又把中条山上的小米请上了货架。为保证小米质量,我与山上米农签定了购销合同,对小

米的整个生长生产过程进行监督,绝不允许施加任何化肥。小米收获后也全部采用石碾碾制,并且是现发现碾,确保产品发到顾客手中时还散发着浓浓的小米清香。”刘荣荣介绍。随着订单增加,山上谷农的积极性也持续高涨,他们不仅种植优质小米,还把农闲时节采摘的山核桃、山柿子、山蘑菇、土蜂蜜送来让她帮助售卖。2017年,刘荣荣的微店年销售收入已达20万元,在农忙时节还带动周边30余名妇女在家门口实现就业。

得益于气候独特、富硒土壤、优质水源等优势,绛县拥有全省最大的大樱桃种植基地。每到大樱桃上市季节,大批外地客商都前来收购。但由于种种原因,优质大樱桃始终无法卖出好价钱。为了解决这个事关广大农民切身利益的问题,县委、县政府大力发展电子商务,通过引导各类农产品经营主体与电商对接,拓宽农产品销售渠道,促进“小生产”与“大市场”有效对接。在电商行业领先一步的刘荣荣,在做好“小云家原生态土特产”微店的同时,又开始用互联网帮农民卖水果。2018年,刘荣荣注册成立了绛县灵路电子商务有限公司,并申报注册了商标“哪达香”。从以往的单一微商形式改变成大规模的电商公司经营模式,经营范围也从以前的单一农副产品基础上,增加了绛县地方特色食品、民间艺术品销售等。同时,她还帮助农民在网上发布土特产售卖信息,实现了“网货下乡”和“农产品进城”双向流通,使广大农民成为互联



刘荣荣在采摘樱桃

网电商时代的受益者。努力付出一定会有收获,2017年,刘荣荣被县妇联授予“巾帼英雄”称号,2019年,县总工会授予其“五一劳动模范”光荣称号。

作为一名县人大代表,刘荣荣认真履行代表职责,积极参加县人大常委会组织的代表培训,充分反映人民群众意见。她在走访群众的过程中发现,很多村民因排放污水发生矛盾纠纷,尤其是冬天排放的污水结冰,对村民日常生活造成安全隐患,为此她提出了《关于“农村环境治理”工作的

几点建议》,得到了生态环境局绛县分局的落实,还有许多诸如关于农村巷道维修、人畜吃水等事关民生问题的意见建议,都得到了相关部门的重视和落实。

“当前,农村正掀起电商创业创新热潮。在这条路上,我不仅会坚持走下去,还要真正发挥人大代表走在前的作用,带动更多乡亲在大众创业、万众创新的路上坚实前行,为乡村振兴贡献自己的力量!”刘荣荣说。

宋泽晖

用好“五抓一优一促”主抓手  
全力推进招商引资取得新成绩