



当最“土”的农村与最“洋”的互联网相加,究竟会发生怎样神奇的“化学效应”呢?

金秋,丰收的时节。走进缙云县壶镇镇的北山村,你会发现,村民们收的不是水稻,而是订单,村道上,物流货车穿梭来往。当地农民凭借一台电脑、一根网线就走上了致富路的故事数不胜数,上百家淘宝网店,“网罗”着数百位村民,年销售额屡屡破亿,成为丽水市最早烙下“互联网”印记的山村。

从2006年至今,精耕细作的传统中国农村,拥抱瞬息万变的互联网,激活了创业理念,激励着创新激情,2014年阿里巴巴上市时,美国cnbc频道滚动播出的一个因淘宝而致富的“淘宝”小村正是该村……

从“田间地头”到“电子商务” 缙云北山村:户外用品“淘”出了致富经

本报记者 汤怡虹 丁梦婧 沈智钦

Part 1 不当“烧饼郎”,变身“北山狼”

北山村的村口有一道门,门上有一条朝天嚎叫的狼,它的名字叫做“北山狼”。他的“主人”叫吕振鸿。

说起吕振鸿的名字,当地人无不竖起大拇指称赞——

这个数年前还在街头卖烧饼的农民,如今不仅是缙云县北山狼户外用品有限公司总经理,更成为农村电子商务的领头人。

“烧饼郎”是吕振鸿在开网店之前的“外号”。“开书店,做工厂,卖缙云烧饼……这些在2006年开淘宝店之前我都做过。”一次偶然的机,吕振鸿看到朋友开网店能赚钱,“心里痒痒的,也想尝试一下”。就在当年,国内第一个专门指导电子商务发展的政策性文件《国务院办公厅关于加快电子商务发展的若干意见》颁布,让他看到了国家对于电商行业的重视。

2006年8月,吕振鸿和弟弟吕振鹏在网上注册了一家淘宝店,这样一个偶然的举动,却在冥冥之中为

他家乡的巨变埋下伏笔。

“4000元启动资金,一台电脑,一台数码相机,在15平方米的客厅办公,员工就是我和弟弟两个人,每次发货都要开摩托到3公里外的镇上。”吕振鸿至今记忆犹新。而这就是如今年销售额6000万、淘宝商城同行业排名前十的北山狼户外用品旗舰店的雏形。

因为大自然赐予缙云无比美丽的山海,加之吕振鸿对户外生活运动情有独钟,在2006年他就认为户外用品产业是朝阳产业,并将帐篷、睡袋、烧烤架等户外用品作为了自己第一家淘宝店的主要产品。

新开的店铺基本没人关注,吕振鸿为了增加流量想了些土办法:自己看页面,买杂志去网上发帖等。一直坚持诚信经营的吕振鸿,踏实做好每一笔生

▲吕振鸿



▼村里每年最忙的时候莫过于双十一



意,回头客越来越多,消费群体也日趋稳固。半年之后,淘宝店打开了销量,发展势头良好。2008年,随着销量的攀升及同质化竞争,在积攒了几十万元后,吕振鸿直接找到了生产厂家,2009年,北山狼团队正式成军,浙江北山狼户外用品有限公司成立,“北山狼旗舰店”入驻天猫。

因为互联网,“烧饼郎”成功转型成了“北山狼”。

Part 3

不只是“小苗头”,更有“大颠覆”

一根根网线打破了空间界限,一件件产品通过网络卖到全国。

中国社会科学院信息化研究中心主任汪向东将北山村电子商务发展模式概括为:“北山模式”。2014年以来,“北山模式”从全国走向世界,分别被美国CNBC频道、意大利广播电视公司采访报道,并吸引了悉尼大学、新加坡国立大学、中国人民大学等名校专家学者组成的SPS案例研究团队蹲点调研……2016年,阿里巴巴集团董事局副总裁黄明威携阿里巴巴“全球领导力学院”首批学员来到缙云北山村,参观学习“北山模式”给北山村带来的巨大变化。

改革开放40年来,电子商务集聚发展模式,正在不断优化现有经济社会格局。“北山模式”的成功自然也离不开缙云党委政府的大力支持。

早在2009年,缙云县在壶镇职校建立了全市第一家淘宝大学,为从业者提供全方位技术指导。团县委牵头推进电子商务咨询、培训、创业扶持各项工作。随着网商队伍的壮大,2012年壶镇组织成立了电商协会,并聘请阿里巴巴淘宝大学讲师为北山村村民授课,以加强行业自律,促进诚信经营。

北山村村委会主任吕周兴介绍,2014年,缙云县将农村电子商务纳入“农村发展六大行动计划”专项工作考核,制定出台了《关于扶持电子商务发展的若干意见》,每年的扶持资金从200万元增加到800万元。

“经过政府的帮助,村民也有了自己的想法,现在村中淘宝店铺的种类已经多了起来。”吕振鸿现在又多了一个身份——壶镇电商协会会长,他说,除了户外用品,村里一些年轻人还卖起了电动车挡风披,甚至将当地的一个传统产业草席通过电商的形式经营得风风火火。

如今,壶镇镇借助小城镇发展改革试点之机,依托“北山模式”的影响力,发挥电子商务的创新模式,已在北山村村口划出30亩土地,规划建设北山村电子商务创业园,园内将设置仓储物流区、产品展示区、电子商务培训、帐篷创业孵化器、户外俱乐部活动基地等区域。未来小村还将通过举办趣味性电商竞技活动,创造更浓郁的网商创业氛围,提高网商运营能力,提升“北山模式”2.0,吸引更多有电商激情的创业者到北山,为北山村的电子商务发展汇聚能量。

“触网”12年的北山村,正准备着一个巨大的改变。

Part 2 曾经的“烧饼村”,如今成就“淘宝村”

走在北山村,街道干净而整洁,一幢幢新房拔地而起,让人误以为身处县城。而每户门头千奇百怪的店铺名称则更引人注目,比如“风途旗舰店”“驴戏江湖”“狂野者”……而这一切的改变都从2007年开始。

眼看着吕振鸿“点点鼠标”,日子过得越来越滋润,原本对电子商务将信将疑的村民们坐不住了,纷纷上门找到吕振鸿。

“想开网店?行啊!我教你。”吕振鸿没有忘记乡亲,手把手教村民学电脑,练打字、注册店铺、给样品拍照,甚至允许亲朋好友无偿拿货。从亲戚到邻里,上门求教的人越来越多,吕振鸿家总是门庭若市。

在家门口实现创业,何况低风险、低成本!自2008年“北山狼”诞生之后,北山村的电商们也纷纷开始销售起吕振鸿的“北山狼”产品。彼时村里几乎90%是北山狼的分销商,也有几个在经营自有品牌。吕振鸿介绍,“北山狼”采取“自主品牌+生产外包+网上分销”模式,村民们不需押金就能直接拿货,这种几乎零成本的分销模式,让村民开网店的门槛和风险大大降低,也直接促进了北山电子商务的发展和普及。

吕振鸿成了北山村名副其实的“带头大哥”。受他的影响和启发,本村在

外打工的青年、大学毕业生、退伍军人也纷纷回到家乡,投身电子商务。这个曾经的“烧饼村”成为了全国首批14个淘宝村之一、丽水全市首家农村电子商务示范村。

就这样,他们从面朝黄土背朝天的农民,变成了靠电子商务赚钱的网商;从月入上千元到月入上万元,这样的神话在北山村继续上演。吕振鸿的发小赵礼勇原先在永康卖烧饼,现在自创品牌“狂野者”,“两年赚了一百多万”,建起新房,买了“高大上”的SUV越野

车。致富增收的不仅仅是网店主。村民赵丽琴原本和丈夫在外打工,现在在村里一家网店做客服,早上8点上班傍晚5点下班,每月收入3000多元。她直言“比以前舒服多了,工资高又不用起早摸黑,风吹日晒”!

这个只有两千多人的小村庄,到2017年底已经“生长”出300多家淘宝店,其中27家皇冠店铺,年销售额破亿元。“在外东奔西跑,不如在家淘宝。”贴在村子墙上的一行红字标语俨然成了这个小村庄的最佳写照。



朗朗上口的标语坚定了不少村民回乡创业的信心