



一栋小楼里的千万元产值

蓬华镇是南安市“互联网+”精准扶贫示范乡镇试点,在当地政策的扶持下,年轻的电商人打造出年产值千万元的电商公司

海都记者
新春走基层

海都记者 杨江参
通讯员 李智锰 文/图



苏少欣的茶叶电商公司就在中间这座楼里

今年春节期间,记者从南安市区出发,驾车往西北方向行驶,直达福建省首批最美“福”路县道331的起点——南安市蓬华镇新村村高菜格。在高菜格路边,有一栋不起眼的小楼,时不时有车辆停靠、人员出入,或许车流量和人流量不大,路过的行人匆匆,很多人并未发觉在这栋小楼里诞生了一家年产值千万元的电商公司。

回村创业,小伙抓到行业窗口期

在小楼的一楼,记者见到了正在检查快递包装的苏少欣。有客来访,他很是热情地拉着记者泡起了茶,乐呵呵地说:“尝尝我们蓬华的铁观音!”记者注意到,在茶座前的置物架上摆放的正是苏少欣经营的各类茶叶。

发现记者注意到置物架上的茶叶,苏少欣一边拿起功夫茶,一边和记者介绍道:“我最早并不是做茶叶电商的。”

2012年,23岁的苏少欣还在南安市区经商,他敏锐地察觉到一个行业的窗口期正悄然打开。彼时,华为、魅族、小米等国产手机开始腾飞,2012年上半年全国手机市场出货量近2亿部,智能手机正处于快速发展的上升期。

手机壳!苏少欣敏锐地找到了3C手机数码产业这一片广袤的市场,坚定地判断,2012年就是进入这个行业重要窗口期,这一产业大有可为。

正在思考如何抓住机遇的苏少欣,遇到了在南安市区公办的新村村党支部书记苏锦明。

“回村里来,在政策允许的范围,村里全力支持你!”苏锦明代表新村村党支部、村委会鼓励苏少欣回乡创业。就这样,苏少欣回到新村村,利用家里近400平方的小楼开始艰难创业。

苏少欣创建的泉州市鑫灵电子有限公司成功了。在高峰期,苏少欣的公司里有一二十名工人,每天发货量最高近千件,最高年产值达200万元。



年轻的苏少欣已有丰富的电商经验



政府部门的表彰对苏少欣是很大的精神鼓励

利好政策扶持,坚定创业决心

2017年,南安市将蓬华镇作为试点,建立“互联网+”精准扶贫示范乡镇,鼓励蓬华镇打造独具蓬华特色的电商展示平台,并要求新村村做好电商平台相关场所的修缮和基础设施建设。

苏少欣再次抓住了利好政策,首家入驻位于新村村的电商平台,在电商平台里搭建起了近400平方米的展示厅。新村村的电商平台则细致地为入驻的商家提供准确政策信息,组织入驻商家根据《南安市人民政府办公室关于印发南安市加快推进电子商务若干措施的通知》开展电子商务

发展专项资金申报工作,根据南安市和蓬华镇发展电商平台的利好政策,苏少欣着实得到了一波政策红利。

“镇里很关注我们电商人发展情况,在我们发展的方方面面都给予十足的关心,前年,镇里还专门找我了解我家小孩就学情况,很感激镇里的支持!”苏少欣说着,还指了指置物架上的2022年度经济发展先进单位奖牌,“在精神上给予我很大支持!”

苏少欣坦言,政府利好政策的扶持,让他免去了后顾之忧,也更加坚定了自己回乡创业的决心。

新的瓶颈期,果断转战茶叶电商

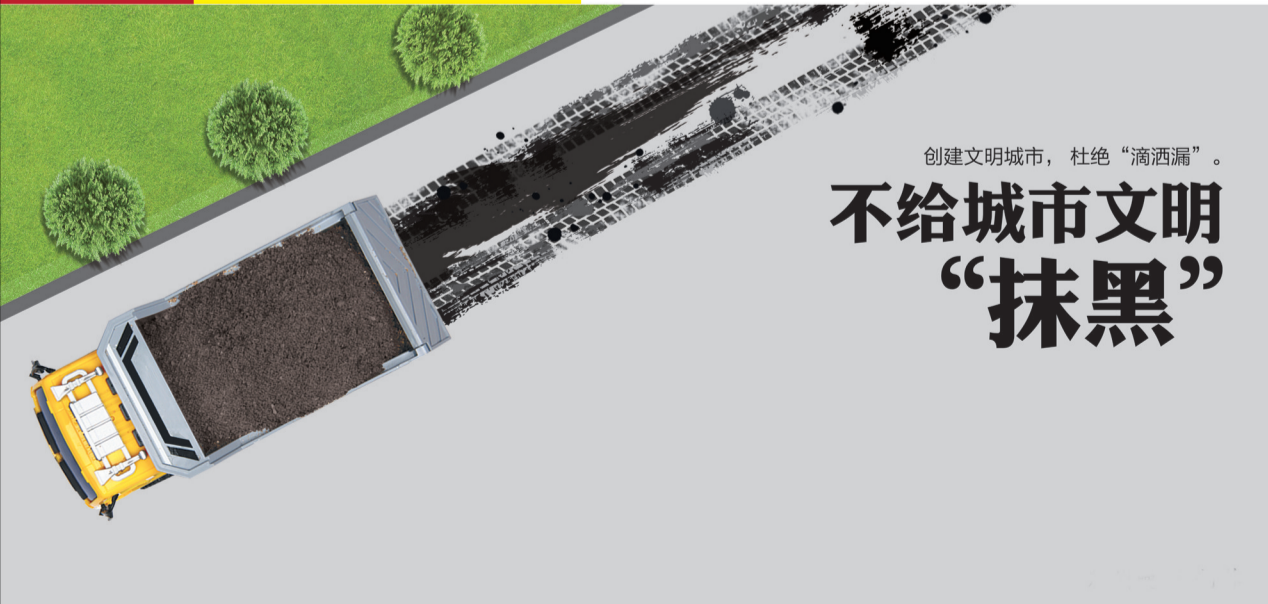
2018年,苏少欣再次感受到了电商发展的压力,他发现虽然3C数码码产业线上销售持续增长,但是随着跨境电商的兴起以及工厂电商模式的发展,手机壳等3C数码码产业发展已经进入一个新的瓶颈期。

转型!这是企业活下去的希望,苏少欣果断下定决心转型。此时,蓬华镇提出了立足“生态旅游名镇”的发展方向,大力推进“茶果富民、旅游强镇”建设的发展定位。茶!苏少欣敏锐地判定:茶叶电商,大有可为!

当年,苏少欣创建了“恒韵和”茶叶电商品牌,以蓬华铁观音为主要销售种类,全面转型投入中国六大茶类的电商销售。

苏少欣的判断是正确的,他带着企业成功转型,目前苏少欣在抖音、拼多多、淘宝、阿里巴巴、快手等五大电商平台上年均销售达100万件,2024年的产值达1000万元。苏少欣说,目前公司里有一二十名员工,主要来自新村村和周边村落的劳动力,还有3名大学生一起奋斗。

“讲文明 树新风”公益广告



创建文明城市, 杜绝“滴洒漏”。

不给城市文明“抹黑”

中共福建省委文明办
海峡都市报社

宣