

# 阿里上市敲钟姑娘：做县域经济的“服务商”

■本报见习记者 胡璇子

2014年9月19日，阿里巴巴集团在纽交所上市，8位淘宝客户替代阿里巴巴的高层，敲响了上市钟声。

来自四川青川县的王淑娟就是8位敲钟人之一。

2009年大学毕业的王淑娟，并没有在大城市里驻足，而是毅然决然地选择回家乡创业。通过淘宝网，她将青川的蜂蜜、野生菌等特色农产品销往全国各地。

5年间，她的身份悄然发生转变。曾经，她

是以土特产品创业的网商；2014年，她是阿里巴巴上市的“敲钟姑娘”；而下一步，她的目标是做青川县域经济的“服务商”。

“只有把产业链做起来，才能惠及更多的人。”王淑娟告诉《中国科学报》记者。

## 敲钟3个月之后

在王淑娟看来，为阿里巴巴上市敲钟，完全是个“意外”。

“当时我们都已经在候场了，阿里巴巴的人突然说我们不敲钟，或许他们之前就有安排，但我们确实是那一刻才知道。”王淑娟回忆。

2014年9月19日，王淑娟和其他7名淘宝客户，共同敲响了阿里巴巴登陆美国纽交所的“上市之钟”。

“印象最深刻的就是那些大佬们很好打交道，非常平易近人。”王淑娟说。在淘宝网店的首页，她挂出了三幅照片：与马云的合照、与李连杰的合照和纽交所敲钟的照片。

几乎是一夜之间，阿里巴巴“敲钟人”的新身份将她推到了聚光灯之下，给她的生活带来了改变，“以前做什么别人都不太关心，现在一举一动都会有人关注”。

媒体的采访纷至沓来，在青川，王淑娟的名字更是家喻户晓。

客户也主动寻上门来，在网络上，有人提问“王淑娟的淘宝店铺叫什么”，也有买家留言说，“是冲着王淑娟的名字买的”。

“销量确实有一些增加，”王淑娟说，“也有利于宣传青川和青川的产品。”

但与此同时，一切“备受瞩目”，也让她偶感

困扰。而王淑娟身上被贴上的阿里巴巴的“标签”，让她在某些场合并不受“待见”。12月18日，王淑娟发起的第一个众筹项目在淘宝上线。王淑娟说，众筹的目的是为了给青川唐家河国家自然保护区捐赠一台红外线探测仪，捐赠人可以从她的店里获得价值不等的青川土特产。

然而，众筹的页面刚刚上线半天，就有人出来“找茬”，18日下午，因“种种原因”众筹项目被迫撤下。

“有时候做事情需要一颗非常强大的内心，一个非常强大的内心世界，”她说，“不过，我和小伙伴们都是越挫越勇的人。”

## “85后”的“甜蜜事业”

王淑娟的倔强似从骨子里来。5年前，王淑娟从四川音乐学院毕业，她的父母希望她“学有所用”，留在城市里过安稳富足的日子，她却执意回青川创业。

“最后他们还是同意了，”王淑娟说，“因为他们知道拗不过我。”

在2008年“5·12”地震发生之前，王淑娟从未有过创业的念头。“倒是在青川买一个四合院，大概几万块钱。于是大学时在外当钢琴家教，拼命存钱。”结果一场地震，青川县95%的房子都塌了，她的四合院也成了泡影。

“我是那种家乡情结蛮重的人。”面对满目疮痍的青川，王淑娟说，自己很想为家乡做点什么。

毕业之后，她回到了青川。她把自己的“房款”拿了出来，从父母那里借了点儿钱，又

从银行贷了款，就这样开始了自己的创业。“总共凑了三四十万吧，用这笔钱，我办了养蜂场、繁育基地和蜂蜜加工厂。”

蜂产业虽然不是青川的支柱产业，但是养蜂在青川有着悠久的历史。“青川好多人不懂养蜂技术，但是都会养蜂。”王淑娟说，青川人有一种叫“棒子巢蜂”的原始方法，“把一段脆木头锯断，再一劈两半，中间掏空，放到室外，野蜂就会自己筑巢”。

最开始，王淑娟想自己养蜂，她到处拜访专家、走访蜂农，在这个过程中，她渐渐发现，养蜂确实是一个“技术活”，于是，她转变了思路。

一方面，她请有经验的蜂农来负责养蜂；另一方面，她与其他蜂农建立了合作，蜂农按她的要求养蜂，她收购蜂蜜。

与她合作的蜂农大多在偏僻的地方或在

自然保护区内养蜂，由于生态环境好，蜂蜜的品质也相对上乘。

“我们对养蜂的要求比较高，其中最重要的就是不能喂白糖。”取而代之，王淑娟会给蜂农们提供低价的蜂蜜，让他们用来喂蜜蜂。平日里，王淑娟还会不定期组织蜂农进行培训，她请来专家或有经验的养蜂人，向蜂农传授技术、分享经验，为他们答疑解惑。每次取蜜，王淑娟或其他“小伙伴”都会亲临现场，检验蜂蜜的品质。

2014年4月，在以往合作的基础上，王淑娟成立了“青川蜀蕊蜂业合作社”，以“公司+农户+电商”的经营模式，巩固并扩大与蜂农的合作。蜀蕊蜂业合作社现在已经覆盖到青川县的8个乡镇，共有200多名蜂农参与其中，有近9000个蜂箱，年产值超过100吨。



王淑娟在蜂农家看蜂

## 打造“青川名片”

几年来，王淑娟的“甜蜜事业”越做越大，但是她并未止步于此。

在打造蜂蜜这一主要产品之外，她还成立了线下的实体店，专卖青川的名优农特产品。当时青川县的重建才刚刚开始，街上的店面并不多，她的生意因此也特别火爆。目前，蜂蜜加上其他农特产品，年销售额能达800多万元。

“现在有三个主要的工作，一是蜂业合作社，二是农特产品的实体店，还有一个就是做电商服务。”王淑娟说。

2014年3月，王淑娟成立了青川县智慧网络服务公司，负责淘宝“特色中国青川馆”的建设和网商的培训。

几年前，王淑娟自己创立网店时，入驻的是阿里巴巴成都创业园，当时，青川还在灾后重建之中，王淑娟身边感兴趣做网络电商的人少之又少。而现在，电子商务的浪潮已经推向了更广阔的基层。王淑娟想做的，就是打造家乡电子商务的“门户”。

她的家乡——青川县距离成都400公里，如果自驾，大约需要4个小时，这里还暂未通火车。相对闭塞的环境让王淑娟所做的事情，变得更为有意义。“通过卖青川的土特产品，把青川‘卖’出去。”王

淑娟说。她希望将淘宝青川馆做成一张青川的名片，让大家更多地了解青川，走进青川。

其实早在2009年，阿里巴巴就在青川设立了农村信息化服务中心，并与青川县政府签订了“七年合作”备忘录。今年上市之后，阿里巴巴又宣布启动“千村万县”计划。

这让王淑娟觉得欢欣鼓舞，“县域经济有搞头”。2014年10月和12月，王淑娟在青川举办了两次“青川馆电子商务培训”。“我希望能通过这样的方式带动青川电子商务的步伐，为县域经济的发展服务。”

眼下，王淑娟最大的烦恼就是“用人荒”。“年轻人不愿意来青川，给两三倍的工资，也不愿意来，”王淑娟无奈地向记者表示，“这是最头疼的。”

除此之外，似乎没有什么能困住这位乐观姑娘。她每天9点起床，然后开始持续十几个小时的工作。因为人手不够，她经常事无巨细，亲自上阵。“分身无术的时候我也会想不干了，但是十几分钟之后，就会没事啦。”

“我希望自己能把手上建设好，把青川的电商服务好。”谈及未来，王淑娟很务实，很认真。



## 中科生态食材探索联盟

# 2015生态年！春节至，抢年货啦~

### 回馈读者，珍稀生态年货抢订中~

2015新春到来之际，中科生态食材探索联盟赴全国各地，为大家精挑细选了一批安全放心好食材。来自全国多个产地的珍稀生态年货，基地直采，品质保障，最优价格，尊贵私享。

为方便大家选购，联盟特别精心搭配398元亲情版、588元滋补版超值大礼包，面向全国限量供应1000份。更可根据个人需求DIY自由搭配组合，享受私人订制的满满祝福！

为了孩子和家人健康，选生态年货，过健康新年！

**云南珍稀野松茸：**百菌之王，珍稀滋养。

**宁夏一顶天红世外臻杞：**产量稀少，所以珍贵。

**内蒙沙漠养生肉苁蓉：**沙漠净养，全程有机。

**宁夏有机亚麻籽油：**尊重自然，回归本真。

**福建无添加桂圆肉：**优质鲜桂圆，自然无添加。

**四川农家腊肉：**农场自养土猪，小时候的味道。

**东北有机富硒大米：**清皇祖地，贡米之乡。

祝福长长久久！

新年红红火火！

新年从从容容！

新年健健康康！

新年团团圆圆！

新年欢欢喜喜！

祝福香香甜甜！



### 【中科生态食材探索联盟】

生态年货热线：010-84378226

礼包预定专线：13691056068 13911051048

1、登录淘宝可搜索店铺：中科生态食材探索联盟

2、扫右侧码可直接登录微店商城

