

河北故事

讲述河北好故事
唱响河北好声音

保定市唐县军城镇水峪口村位于深山区，以前当地的村民拼命地想走出大山，去拼一个好前程。然而，贾金凤和丈夫马龙祥、堂兄贾连合在外念完大学后，放弃留在外面工作的机会，回到生他们养他们的地方，借助电商平台开启了创业之路，还带动当地500多名乡亲走上致富之路。

本报驻保定记者 田媛媛 文图



贾金凤(左)在车间指导生产。

大学时期开始创业

贾金凤来自革命老区唐县的一个深山村，凭着自己的努力考上了河北科技大学。2004年时，网络还不像现如今这般普及，对于从大山中走出来的贾金凤来说，算是个新鲜事物。这一年，正在上大学二年级的贾金凤从一本杂志上看到并了解了淘宝网，这种不需要资金就可以开网店挣钱的模式深深地吸引了她。

于是，贾金凤借钱买来电脑和数码相机，准备开始她的网店生涯。设备有了，可是卖什么货成了她必须考虑的问题。由于在石家庄上学，她把进货渠道锁定在南三条市场。每到周末，身高只有1.53米的贾金凤就跑到南三条市场挨家挨户宣传电商这一新鲜事物，希望能跟店家合作开辟网络市场。可是，往往她连话都没说完，就被不耐烦的店主赶了出来。功夫不负有心人，虽然经常被店主赶出来，贾金凤没有气馁，仍坚持一家一家地游说。最后，她的执着打动了国内某著名皮具的华北代理商的老父亲，人家答应与她合作，为她供货。

随着淘宝网的迅速崛起，贾金凤的网店做得风生水起。从最初每月一两单生意，到后来天天有客户下单，大学还没毕业，她就挣了十多万元。

“从大二第二个学期开始，我就再没和家里要过一分钱。”贾金凤回忆说，借助电商，她首次创业取得开门红，不但学费解决了，还把初中毕业的妹妹接到石家庄读完了中专。贾金凤的爱人马龙祥2007年大学毕业后，也来到石家庄帮助其打理网店生意，夫妻俩还用开网店挣的钱在石家庄按揭购买了房子。



车间一角。

当山里娃的人生搭上网络快车



贾金凤在车间指导生产。

生孩子“生”出创业的点

由于网上销售和实体店内的价格存在差异，为了维护产品价格体系，贾金凤网店的货源所属厂家在全国抵制网售。此事发生在2009年冬天，当时的贾金凤有了网络平台销售业绩，完全可以再找一家新供货商。“也可以卖别人家的货，但我心里总觉得不踏实。”贾金凤说。

但货源断了，下一步怎么办？那时，贾金凤正在坐月子。孩子降生前，贾金凤给孩子准备了很多衣物，尤其是预产期期间，她花了一百多元钱买了一个准备包裹婴儿的抱被。可是孩子生下来后，她发现抱被并不如老家父母送来的手工小被子好用。贾金凤夫妇经过比较，认为老家送来的小被子里面的棉花又软又暖和，比化纤填充物制品用起来放心。“生产并销售手工婴幼儿用品，并且这次要有自己的工厂。”这个点子出现在贾金凤的脑海中。

为什么要自己做工厂？贾金凤说，一方面是因为此前的挫折；另一方面，因为她认为直销好于代销。

原来，贾金凤开始做网店时，因为没有本钱，她在无奈中选择代销，代销的名牌皮具一件售价数百元起，一单生意能挣几十元到上百元。而很多同学选择批发小饰品在网上零售，虽然单价便宜，但加上十多元的快递费，价格优势就不明显了，而且容易积压货物占用资金。如果有了自己的工厂，情况就会大不同了。

理想总是很丰满，现实总是很骨感。以贾金凤夫妇当时的经济实力，想筹建工厂还差很多。直到2011年秋天，毕业于西安科技大学的贾金凤的堂兄贾连合知道了他们的想法，就拿出自己的积蓄，三人一起在老家水峪口村建起了工厂。

立足电商，实现创业梦想

在成立工厂之初，有着多年的网络销售经验的贾金凤清楚地认识到，网络销售所面对的客户以有知识的年轻人为主，而他们要做的婴幼儿产品销售主要面对的是即将生产的“准妈妈”或刚生完孩子的“新晋妈妈”。那么，这些“准妈妈”和“新晋妈妈”身为年轻人，属于哪些消费群体呢？贾金凤说，他们经分析认为，当时的“准妈妈”或“新晋妈妈”绝大多数是80后，很多人都是穿着母亲缝制的衣服长大的，对手工缝制技艺有着一种不舍的情结，自身又大多数不会或没时间缝制，而水峪口村一带的婶子大娘们正好有这种技艺。所以，把工厂设在老家水峪口村，无论从成本上，还是从人力上，都具有天然优势。随后，他们三人邀请了服装设计师加盟，设计开发出冬夏均可使用的防踢睡袋，还成功申请到国家专利。

“我们选中婴幼儿市场，同时还把这一市场细分，利用我们工厂的天然优势做防踢睡袋，将家乡传统手工缝制的优势扩大。”贾金凤回忆说，“而且我们的拳头产品借助电商平台进行销售。”就这样，他们在创业过程中真正把网络“扯”进了大山深处。同时，为了招揽和吸引人才，他们将工厂的销售中心设立在石家庄，主要进行网络销售、市场开拓、产品设计开发等。

集设计、生产、自有品牌于一体的工厂诞生后，贾金凤的事业版图从代销转为直销，成功转型，实现创业突破。“可以说，我们这次创业充分利用了自己熟悉的资源。”贾金凤深有体会地说。

由于具有成熟的销售渠道，这些婴幼儿使用的枕头、被子、睡袋等手工业品迅速打开市场，赢得全国各地消费者的青睐，订单就像雪片一样飞来，贾金凤的创业梦想就这样实现了。目前，他们的品牌拥有三项国家专利、两家下属工厂，在天猫、淘宝、京东、1号店等电商平台上拥有13家网络店铺，连续三年天猫(含淘宝)同类目产品销售额稳居前三名，2016年还被评定为“河北省著名商标”。

带动山乡500余乡亲致富

在自身发展的同时，贾金凤等人创办的企业还为家乡贫困山村的婶子大娘提供了挣钱的新门路。

据了解，水峪口村虽地处唐县深山区，但距保阜高速和保阜公路近，附近村庄有10多个，有大量会传统手工活的农村妇女。贾金凤、贾连合兄妹在三里五乡有良好的人脉关系。农村妇女需要种地、看孩子，有时还要赶集走亲戚，脱产到工厂上班不符合实际。根据这些特点，贾金凤等人还调整了工人上下班时间，方便大家回家给上学的孩子做饭或下地干活儿，工资实行计件工资，极大调动了大家的生产积极性。

“刚开始，工厂只有3台缝纫机。现在，两个工厂已有缝纫机近100台、绗缝机2台、钉扣机8台、电脑打版机一台、金属检测机一台、熨台6处、梳棉机组一组……有20多个山村的五百多位婶子大娘为我们代工。多年的创业实践中，我们找到了一个把最传统手工方式(山村中老年妇女手工技艺)和最现代销售方式(电子商务平台)有机结合的契合点，实现了资源优势最大化。”贾金凤说。

2017年，在贾金凤工厂打工的婶子大娘们人均年收入达20000元，在唐县这个贫困县的山沟里，按照当地的生活水平，足以解决一个四口之家的日常开销。水峪口村77岁的老奶奶陈秀芬，2017年入秋开始给贾金凤的工厂代工，到春节时就挣了一万多元，不但使一家人的生活水平大大提高，同时也找到了生活的自信。

由于工作成绩突出，贾金凤先后被评为唐县道德模范、保定好人、河北省“三八”红旗手、河北省道德模范(诚实守信)提名奖等荣誉称号。