



河南华董科技有限公司、濮阳市兴建菌业有限公司董事长 董国帅



清丰县电子商务进农村网红直播培训

培训村级人员从事电商行业。



六塔乡网货产品物流分拣配送中心。

以父子姓名为证 树百年信誉品牌

——董国帅和他的企业发展之路

董国帅1990年出生,还是个大男孩。然而,现在他的名下已有2家公司——河南华董科技有限公司和濮阳市兴建菌业有限公司,共有283名员工。前者是他在2016年创立的电商企业,后者是他父亲在1997年创建的企业。

“要做就做百年企业!”尽管说这句话时董国帅只有7岁,但他的商业观念和品牌意识已经萌发。两家企业中,一家带有他们家族的姓氏,一家带有他父亲董建平的名字。“这既是鼓舞和引领,又是鞭策和督促。因为谁都不想让祖先蒙羞,都想光耀门楣。”董国帅说。

濮阳市兴建菌业有限公司直接经营食用菌大棚600座,拥有3000平方米的分拣仓库。河南华董科技有限公司2020年营业额超过7000万元,今年年初以来的营业额已超过3800万元,有望突破1亿元。在董国帅等人的带动下,清丰食用菌已经在北上广深等大城市树立良好口碑,等级鲜明、品质优良,深受各地档口批发商的青睐,不但不愁销路,而且价格较其他地区的食用菌高10%。

“这就是品牌和信誉的力量!”董国帅总结道。他是一名退役军人,2007年至2012年在部队服役,参加过2008年南方特大抗冰雪救灾、“5·12”汶川抗震救灾、2010年广西海关缉私等重大任务,荣立个人三等功1次,获评优秀士兵1次、优秀士官1次,荣获嘉奖3次。创业以来,董国帅先后荣获“濮阳市2018年度脱贫攻坚战奉献奖先进个人”“改革开放40周年濮阳功勋人物”“2019年河南省优秀电商扶贫带头人”“濮阳市退役军人先进个人”“清丰县最美退役军人”等称号,2019年被任命为团市委兼职副书

记,其公司多次被评为“电子商务优秀企业”。

**军人品质 意志坚定
认准农产品电商这条路**

2016年,董国帅以6万元资金起步,开始从事新媒体行业。当他看到父辈在发展食用菌种植中,无论销售方式还是产品处理方式,都是几十年如一日,几乎没有更新。于是,他立志“让传统行业插上互联网的翅膀”“让老百姓的劳动力更具价值”,义无反顾地加入电商行业。当时,清丰县正大力发展“党建+扶贫+食用菌”项目,面对全县1.2万座食用菌大棚,董国帅感觉使命在肩、前途大展。

知之非难,行之不易。董国帅从零起步,从组建团队到产品分级,再到宣传、包装、发货,每一个细节都暗藏着很多风险和问题。有一次,董国帅团队在网络平台卖木耳,一天卖了5000余单,还没来得及高兴,发现不知什么原因没有按规定时间发货,被罚了3万余元。公司客服小姑娘哭了,大家都很沮丧、很无奈。为了鼓舞士气,董国帅向大家讲他在南方特大抗冰雪救灾中发生的故事:为了救灾,他被冻得双手麻木、失去知觉,返回住处后伤口鲜血直流,至今还留有伤疤……军人坚毅的品质、毫不动摇的意志感动了大家,整个团队再次鼓起士气,坚信越是困难越要克服。

经过刻苦钻研,华董科技创新实施“电商+食用菌+贫困户”模式。董国帅利用自身从事新媒体行业的优势,主动牵手百度,全面推动清丰食用菌产业在线上推广销售,在国内各大电商平台宣传展示,切实利用淘宝、京东、抖音、快手等平台引流,尤其在羊肚菌、平菇、赤松茸等单

品宣传方面,单条视频全网播放突破1000万次,吸引国内外上万人前来学习种植、网络销售经验。特别是2019年9月,一名澳大利亚华侨飞赴清丰了解羊肚菌种植产业,欲对全县3000余座大棚的羊肚菌进行全部收购。2020年3月底,几名东北商人驻扎在清丰,向种植基地逐个进行羊肚菌收购,让种植户足不出户就能将产品全部卖掉,一个月收购了80余户种植户28个种植基地的羊肚菌,总价值1450余万元。

**无私帮助 惠及乡邻
带动更多农户脱贫致富**

董国帅的电商扶贫,主要是对农产品进行等级划分,让贫困户参与分拣、包装、归档、打包等环节,把批发做成网络零售。直至2019年上半年,董国帅的家人还不太接受这种方法,他们觉得这样太麻烦,还要给贫困户发工资,考虑到贫困户的身体状况,还可能因为影响产能而被拖累,远没有批发省事。随着网络电商的迅猛发展,现在,董国帅一天能卖出1.5万单,家里的货都不够卖,经济效益也有所增长,家人才逐渐认同了董国帅的做法。

“要让老百姓的劳动力更具价值。”董国帅经常将这句话挂在嘴边。自家基地的产品不够卖,他就联合周边大棚和基地,大家一起捆绑销售。每次收购百姓种植的干品食用菌,董国帅都会以每吨高于市场价400元的价格收购,增加种植户的收益。特别是各基地种植的平菇,干品收购价由2017年的每公斤10元增长到2020年的每公斤30元,带动了30余个基地种植该产品。

2019年12月3日,董国帅联合百度在范县

举办“藕遇共青团 电商解民忧”活动,利用大数据推送,将范县莲藕推向全国,播放量超8000万次。活动当天,线上销售莲藕2.5万余公斤。2020年6月12日,董国帅联合抖音,在濮阳万达广场举办“青”力助农“抖”来行动”活动,搜集70余家带贫企业的特色产品,利用网红带货,2天就销售农副产品价值380余万元。2020年11月,清丰县固城乡吕家村的700亩红薯丰收,缺乏经验的种植户却为销售犯了愁,得到消息后,董国帅立即赶到吕家村,主动收购了200亩红薯,助力群众增收致富。

2020年3月,正值全县赤松茸产量最高的季节,董国帅走访多个种植基地后,发现受疫情影响,全县有近4000座大棚的产品销售困难,群众急得如热锅上的蚂蚁。为此,华董科技迅速组建攻坚网销小组,利用社区团购、县长带货、新媒体平台、电商平台、网红带货等灵活多样、有力有效的形式,全力推动赤松茸线上销售,仅一个月就销售赤松茸390余吨,直接带动贫困户就业38人,受益贫困户200余户。

**不忘初心 回馈社会
喜看美丽乡村大变迁**

2021年,清丰县迎接着建党100周年的荣光,开启了“十四五”规划的伟大征程。经过多年发展食用菌产业,百姓的生活状况越来越好,幸福指数越来越高。相应的,很多农户开始频繁地上网购物、尝试网上销售。

在董国帅的影响下,在基地工作的老大爷、老大妈都学会了网络购物、微信转账。还有人工作时就将直播打开,一边工作一边直播。另外,越来越多的年轻人选择返乡创业,隔三岔五就

有年轻人到华董科技参观学习,了解从事农业的前景、蘑菇销售的市场状况等。

疫情防控期间,一通电话响起:“你是董国帅吗?我是双庙乡的郭玉红,我种的西红柿不知道该怎么卖,你有啥办法吗?”董国帅立即赶到郭玉红的种植基地,了解种植情况及价格,发动30余个社区团购团长在各自社群推送,3天时间就把1.5万余公斤滞销西红柿销售完毕。董国帅还通过县商务局,主动收集各乡镇的农产品滞销信息,尤其是贫困群众种植的生菜、菠菜、油菜等,全力帮助销售。据统计,疫情防控期间,董国帅团队共销售六塔乡、双面乡、纸房乡、马村乡等地贫困群众种植的农产品12.8万公斤。曾经有一位朋友问董国帅:“你6元一公斤收购的生菜,卖6.66元一公斤,还要挨个送到小区门口,有时下着大雪,有时要忙到凌晨两点,你到底图什么?”董国帅总是笑而不语,或许,这就是一名共产党员的责任与担当。

“现在的电商销售越来越精准,留给新手的尝试空间已经越来越少。”董国帅总结道,为此,他于2020年开通了10个村级电商站点,从素材选择、拍摄角度到发布频率、平台选择等方面,手把手教会10人进行网络销售。瓦屋头的李莹一直种植玫瑰,原来经常为滞销发愁。在跟随董国帅学习了电商销售技巧之后,玫瑰销售风生水起,时常一天能卖两三支。与她相似的,还有卖大蒜的、卖瓜果的、卖草莓的……“今年准备培训100人,真正让普通种植户不再为销售发愁,不再因为没有销路而流汗又流泪。”董国帅动情地说。

记者 张西恒



食用菌种植基地。



食用菌种植合作基地。