

湖南省妇联志愿宣  
讲团成立

## 千场巡讲 三湘行



活动启动现场。摄影/吴小兵

今日女报/凤凰网(记者徐美龄 通讯员郑丽萍)12月17日,湖南省妇联志愿宣讲团成立大会在长沙举行。湖南省妇联党组书记、主席杜亚玲,省妇联党组成员、副厅级纪检员郑丽东,省妇联副主席卢妹香、周迎春、鲁华,以及省教育厅、省文明办、省关工委、省儿童医院、省律师协会、快乐购相关负责人,各级妇联组织代表、讲师代表、志愿者代表共300余人参加活动。

大会上,省妇联领导宣读了《关于成立湖南省妇联志愿宣讲团的决定》,推出精品课程四十堂。与会领导向湖南省妇联志愿宣讲团及家庭教育、家庭律师、妇女儿童健康和巾帼创业创新等四个志愿宣讲分团授旗并颁发聘书。家庭教育志愿宣讲团讲师蒋维作了代表发言,刘丽君、余宇、冯钟鸣等四名优秀讲师展示了他们的精品课程。同时,省妇联向全省妇女之家赠送3—6岁儿童家庭教育读本、《婚姻家庭法律事务百问百答》书籍和《2015年婴幼儿急救知识手册》光碟。参会领导和嘉宾共同按下启动球,宣布湖南省妇联志愿宣讲团“千场巡讲三湘行”活动正式启动。

杜亚玲在讲话中指出,开展志愿宣讲工作是贯彻落实中央、省委决策部署的必然要求,是培育和践行社会主义核心价值观的重要手段,是联系和服务妇女群众工作的有效途径。她希望志愿宣讲团追求崇高、胸怀天下,增强团队的凝聚力和战斗力;直面现实、课程精彩,增强宣讲的吸引力和动员力;行走基层、服务到位,提高宣讲团的号召力和影响力。

她曾玩游戏全国第一

# 年销2400万元,湘妹子卖柠檬淘宝第一

今日女报/凤凰网记者 唐天喜

刚刚过去的“双12”,或许又多了不少“剁手党”,但对“剁手党”电脑对面的卖家来说,又是一个开心之日。长沙女孩温馨的柠檬网店,这一天的销售额超过了30万元。这不是她第一次有这么大的收获。今年3月30日,她一天的销售额达到38万元,在淘宝全网食品生鲜类中排名第二,柠檬销量第一。而去年一年,她的柠檬销售额更是达到了2400万元。

12月13日,温馨接受了今日女报/凤凰网记者的专访,讲述自己从一个网游高手变身网店柠檬销售达人的故事。



## 湘妹子为爱入川

12月11日晚上10时,26岁的长沙女孩温馨已经和她的5名客服端坐在四川省安岳县龙台镇319国道旁的门店里,电脑页面停留在她的淘宝店铺,桌前摆满了零食和方便面,她们在为即将到来的“双12”作准备。

温馨是长沙市岳麓区雨敞坪镇人,319国道从此经过,她没想到的是,从湖南远嫁四川后,她还是没离开319国道。不过,来到四川安岳后,她从一个网游高手,变成了网店达人,今年3月30日,她的柠檬销售额在淘宝全网食品生鲜类中排名第一。只不过,2008年从湖南来到四川时,温馨并没有想到想卖柠檬。那时,她为爱情而来。

温馨初中毕业中考时,因为和家人吵架了,考试没

考好,最后去读了一所电脑学校,后来又考了成人教育的大专文凭。温馨并不抗拒学电脑。“我小学四年级开始玩电子游戏机,后来又跟着堂哥学会上网。那时候父母给的零用钱也还多,就开始玩网络游戏《传奇》了。”

温馨玩游戏是一把好书。读书的时候,她创办了传奇工作室,在淘宝网上卖过游戏点卡;在玩“巨人”网游时,她带领自己的团队排到全国第一;玩“传奇”时,她带领团队在全国排名第三。在网游玩家圈子,她的名字比现实生活中水果摊贩的名称更为响亮。

因为游戏,她认识了自己的老公舒建华,于是有了她自己的人生“传奇”。“我在传奇里叫赤柱砍儿,他叫赤柱杀杀。他是我们公会一个团队的管理,我是公会外宣‘族长’。”温馨回忆,“那时,我们经常要联系别的家族与之联盟,对抗其他家族。我与他也算是战友了。”不过,他们以前只是网上聊天,毕竟不是一个地方的人。后来线下聚会的时候,温馨发现舒建华蛮关心人的,对人也好。在他追求了二个月后,两人成为恋人。

2008年底,温馨跟着男友来到了四川省资阳市安岳县龙台镇。

## 从超市发现商机

温馨去四川时,父母并不同意,还跟父母有了争吵。最终,她是偷偷去的。

她没想到的是,到舒建华家时,她的靴子都破了,第二天出门又破了一双。温馨说:“他家那边多是上下坡泥巴路,我都摔了好几跤。”生活环境落差很大,温馨还是决心留下来,“毕业时家里找好了工作,但是我不喜欢朝九晚五的生活,担心做不好,丢爸爸的脸。”温馨说,到了四川,她想自己闯出一片天。

安岳县是“中国柠檬之乡”,占全国种植柠檬80%以上,有“中国柠檬看四川,四川柠檬看安岳”之说。而龙台镇则是安岳柠檬的发源地。舒建华家也一直在做柠檬批发的生意。虽然2008年温馨刚来时柠檬产业还并不成熟,但温馨从中嗅到了商机。“我在长沙时,发现超市里一斤柠檬要卖15元,而这里的收购价才两三元。如果

能搞定运费的话,应该有利润。因此,我跟老公商量后决定在网上卖柠檬鲜果。”

2008年时,龙台镇还没有快递公司,“如果选择用客车从镇上带到县城,基本上是5元到10元一个包裹。另外,运费12元首重,续重10元一公斤。如果订单少,绝对亏钱。”

为了将鲜果及时发出,温馨在重庆江北区盘溪水果市场租了间小办公室,作为发货地。

直到2009年初,温馨一个星期也才一个单子。不过,这已经让她很高兴,因为有了市场。后来,慢慢地变成一天一单,到2010年的一天,她突然收到几百单,连快递公司都过来帮忙打包,这可让她乐坏了。

2012年11月,温馨在旺旺群里接到淘宝官方的通知,邀请她参加“双11”活动。“让我至少准备1万单的量,我当月8日和老公就回到龙台,柠檬刚刚从树上摘下来,就要打包。”温馨清楚地记得,11日当天,她就接了3300个订单,活动期间接单5000多个,“我们7个人在乡下打包,忙了7天7夜,基本没睡,累了就眯一下。”这次活动以后,温馨的网店一天最多可接到订单1万多个。

## 被罚封店十年

正当温馨充满希望努力向前时,她遭遇了重大挫折。

2011年,因为在一次促销活动中违反规定,淘宝官方作出严厉处罚,她的店铺被封店10年。当时,温馨哭了整整一天。正在她感到绝望时,她母亲打来电话鼓励女儿,并帮助温馨在长沙重新注册申请了一家网店,就是现在的“温馨柠檬坊”。“妈妈鼓励我一切从头开始。”温馨说,封店事件后,她学会静下心来解决问题。

2012年,她和老公将办公地完全搬回了龙台镇,但仍保留了重庆的发货点。因为从2010年开始,不少快递站点进入龙台镇,农村电商也有了运输基础。“网店最怕差评,但是卖柠檬有时候真没办法。跟欧美柠檬不一样,安岳柠檬有点苦,有些客户就觉得货不对板,也不听解释,只退款,不退货。我还不能给差评,只能和气生财。”温馨说,“后来,为了让买家明白,我用A4纸打印了安岳柠檬使用说明,寄给每一

个买家,每年都要发出几十万份,为的就是‘亲,给好评’。”

“游戏网友也是资源,成了朋友也会帮助你。”温馨骄傲地说,“我玩了六种游戏,认识的游戏网友有好几千,其中有好多美女。她们甚至是我网店开起来的基础。”温馨一边开着自己网店页面,一边挂着自己的游戏账号,现在都保持有200多玩家经常买柠檬。这也是一笔宝贵的资源。

## 成就柠檬销售传奇

回龙台镇后,夫妻俩开始渐渐扩充网店,增加代销点,也接手了一个50亩的柠檬种植园,同时联合种植户组成了“安岳县心儿柠檬专业合作社”。同时,把握住网络消费者心理的温馨通过变换店铺风格、保证柠檬质量、加快发货速度、完善售后服务等方式,将生意做大。为了做好网店页面,温馨专门聘请了美工,一个月工资开到4000元。发货时,她把坏的都挑出来,严格按照柠檬等级规格选果,售后做到有损坏必赔。就这样,从头再来的温馨再次收获了成功。2012年,销售额100万元;2013年,销售额1000万元;2014年,有了9家自营网店、18个柠檬代销点,还有南京、上海两个仓库,销售额达到了2400余万元。

“今年3月30日销售了3万多单,销售额38万元,破了我们开店以来的记录。”温馨告诉记者,当天的销量在淘宝全网食品生鲜类中排名第二,柠檬类中排名第一。“农村电商困难很多。”温馨举例说,今年“双11”时,遭遇了网络断线;“双12”时再次遭遇了断网,幸亏她准备了三路网线,断了两路,还有一路顺畅。最终,销售额超过30万元。除了销售柠檬鲜果,温馨还在网上卖橙子、香肠、红糖等。这个“双12”,她几家网店的总销量达到了60多万元。

“这是一个传奇,她以一人之力,便超过了全县所有网商的销量,这是安岳农产品电子商务起步以来至今都难以超越的纪录。”安岳县商务局副局长谢培强曾这样评价温馨。如今,作为电商创业典范,温馨的门店也被挂上了“农村电子商务服务网点”的牌子,她也成为当地创业青年学习的榜样,很多青年前来取经。