

就能销售，大家都愿意把产品卖给他。

“大学生创业贷款帮我渡过了难关。”由于经验不足，曹树元做农特产品生意时遭遇亏损，在2015年资金链面临断裂时，他成功申请到10万元大学生创业贷款。有了资金，他开始大量收购优质农特产品。渐渐地，他的农特产品种类扩大到20余种，让客户有了更多选择。

然而，曹树元并不满足于此，除了家乡梁河县的农特产品，他还为全国各地有品质保障的商家“带货”，德宏州内有瑞丽市弄岛镇的柚子和盈江县昔马镇的红糙米、芒市轩岗乡的百香果，其他州(市)的有昭通苹果等，还有陕西省的梨、桃子等产品。

直播带货 吸引客户

在运营网店中，曹树元发现很多年轻客户习惯在抖音、快手等社交平台购物，于是他便在宣传营销上下功夫，将淘宝网上的客户引流到微信朋友圈，并利用快手、抖音等平台进行直播带货。

“当你脚踏实地开始努力时，那些你曾经认为一辈子都看不到的风景，一辈子都遇不到的人，正慢慢向你靠近，随之而来的还有老曹家半贵不贵的蜂蜜……”曹树元从热门影视剧的台词、抖音的热门文案、家乡的俗语谚语中寻找灵感，编段子、拍摄短视频、做网络直播，言语中充满了戏谑，拉近了他与客户之间的距离，让大家直观地感受到农特产品的独特品质。

为直播悬崖上采蜜的场景，他和同伴进入深山。然而，进山之路十分艰难，有时进山一趟要花十天半个月，进山后有时得在废弃的羊圈里住宿。

困难重重的采蜜之路，通过直播和短视频呈现在客户的手机屏幕上，不仅满足了客户的好奇心，也增加了客户对他的产品品质的信任度。慢慢地，曹树元在各个电商平台的人气越来越旺，回头客也逐渐增多。

稳住客源 产品俏销

在梁河县遮岛镇，曹树元的实体店取名“阿昌山”农特产店。走进店铺里，只见堆满了各式各样的农特产品，以及准备发往外地的包裹。曹树元的妻子杨娟正在帮忙打包，据她介绍，他们的客户来自全国各地，还有的来自比利时、新加坡、马来西亚、韩国等国家。

“今年最大的一笔订单来自上海，金额达3万多元。最远的客户来自比利时，这名客户每年都会有几笔订单，已成为我们店铺的固定客户。”杨娟说。

“花几个小时，聊价值几毛钱的货。”曹树元时常这样调侃自己。对于新客户，他有时要耗费几个小时陪聊天，倾听客户的家长里短，打消客户的顾虑。渐渐地，新客户变成了老客户，老客户带来了更多的新客户。为与客户建立起信任关系，有时候就算不赚钱，曹树元也很乐意。

“今年以来，已成功售出薏仁米15吨、皂角米3吨，营业额超700万元，这都是这些年来攒下的人气。”曹树元说，现在他的微信好友有6000多人，每天有100多单农特产品订单。他希望通过电商帮助更多乡亲增收致富。

本刊记者 明雄忠 / 文图