

“青春洋芋”后来成了闻名全网的紫阳本土品牌，而且不仅有生鲜产品，还有复合型口味的深加工产品“青春洋芋薯片”，看我七十二变“青春洋芋宴”等新品，甚至还诞生了以紫阳洋芋为素材拍摄的微电影《奔跑的土豆》。

在林红梅带动下，当地群众开始规模化、标准化种植洋芋。为了促进农民增收，林红梅想方设法拓宽销售渠道，推出了包年套餐、分月配送和直播带货，设立线下体验餐厅等多种销售推广方式。据统计，八年来，林红梅累计销售“青春洋芋”780万斤，种植户人均增收1000元以上。

林红梅告诉记者，十年来，她通过电子商务使紫阳县3700多个农户从中受益，累计交易额突破了3亿元。目前，紫阳县的电商业务已经覆盖了全县17个镇、47个村，销售的产品主要分为富硒茶、富硒食品、富硒干货（如香菇、木耳、粉条等）和生鲜类四个系列。

恋上紫阳蒸盆子

“了解这个行业的人都知道，电子商务的发展速度很快，会带动整个产业链的快速发展，因而已成为地方供给侧改革的重要推动力。大家都知道，一个电商可以卖掉整个工厂的货。我们原来是把商品做好了再卖出去，现在我们转向定制化，顾客需要什么，我们再宣传什么，反推了整个产业链的发展。”林红梅说。

作为一名电商从业者，林红梅经历了从最初单一的平台电商，到如今新式电商的各个发展节点。她接触最早的平台电商就是淘宝、京东等几个网上购物商城。中间经历了微商，也叫社交电商阶段。再后来发展到社区电商，即社区团购阶段，一直到现在的兴趣电商。林红梅认为，受疫情等因素的影响，大家触网时长比过去增加了，加之政府支持和鼓励大力发展电子商务，快递网络已经覆盖到村，大家都能够在网上买到自己原来不方便买到的东西，因而对电商的接受程度非常高，依赖性也特别强。因此，现在做电商的宣传和推广就比过去容易多了。

据介绍，紫阳县的书记、县长以及各个镇的书记、镇长都开通了直播，在全县形成了全民开直播推介紫阳的新风尚。当地人耳熟能详的“网红直播节”“村播计划”“富硒年货节”等活动，都是林红梅策划和组织实施的。

“新媒体崛起之后，不仅可以通过短视频直播的方式把自己推荐出去，还能将家乡的美食美景以及当地的生态旅游等宣传推荐出去。集中起来推广，就可以将

一二三产业全部链接起来。“在林红梅的带动下，紫阳县许多在外务工的青年和大学生选择回乡创业，成为电商新农人。她还结合县域产品特点，以乡情为纽带，将紫阳本地人、紫阳籍大学生、紫阳籍外出务工人员以及其他与紫阳有关联的各界人士联系到一起，创建了一种新的电商模式——微营销模式。一时间，凭借紫阳“十万微商大军”集体发力，紫阳富硒农产品在网络上迅速崛起，声名远播。

凭借出色的业绩，林红梅先后被选为安康全域电商产业联合会会长、紫阳县青年创业协会秘书长、电商行业协会会长，还当选了紫阳县政协委员。

林红梅在紫阳县电子商务服务中心一楼的办公室，也是她作为紫阳县政协委员的工作室。作为政协委员，她围绕电子商务怎样促进安康市高质量发展积极建言献策。“比如以商招商，当我们可以把货卖得很好的时候，我们就需要有一家生产型企业出现。我们可以根据市场需求来指导农民种植，对产品和生产方式进行不断创新。这些我们都写在建议和提案内了，有些已经落实见效。”林红梅说。

紫阳蒸盆子是当地脍炙人口的传统美食，也是上过国宴的非遗菜品。根据市场需求，林红梅前不久与紫阳县第三届紫阳蒸盆子大赛金奖得主王自兵合作，在紫阳县蒿坪镇投产了一个生产蒸盆子项目。据介绍，该项目采用高温杀菌和低温锁鲜等最新科技成果，使紫阳蒸盆子这一传统美食实现了标准化生产，产品在低温下（冷冻）可以保存六个月。

“蒸盆子的成分以家庭食材为主，只需简单加热即可食用。工厂内手术室级别的无菌车间，保证了生产全过程的安全健康。每一种食材都可以精准溯源到基地的生产和种植环节，确保所有食材都取之于本地。我



紫阳县电子商务服务中心一楼展厅的部分电商产品