

们主打的就是原生态、无添加、本地化、科技化、标准化。”林红梅介绍说。

2024年春节前不到一个月时间，林红梅和她的团队开发的富硒食品礼盒装紫阳蒸盆子销量已突破一万件。据介绍，紫阳蒸盆子转化为电商销售后，可以带动生产莲藕、鸡肉、胡萝卜、猪蹄等食材的多家农民专业合作社供货，惠及紫阳县4个镇17个村。

林红梅现在依然会经常出现在各个直播平台，为紫阳和安康的一些产品代言、带货。不过，与之前相比，这种机会已经很少了。她将更多的时间和精力用在了电商人才培养、公司管理、与相关企业合作，以及为当地政府提交建议和提案等方面。同时，她还非常重视电商的技术服务，比如为新的公司提供全方位战略分析与企业定位，包括市场定位、产品包装设计等。除了帮生产型企业销售农产品以外，她还注重为企业电子商务类相关的服务，如协助企业拍摄短视频，筹备展览，布置展会展厅等等。

记者了解到，林红梅的公司以提供政府购买服务的方式，成为紫阳县电子商务进农村的主要运营商，实际负责县域电子商务项目的运营策划和实施落地。林红梅和她的团队除了销售推广当地农产品这项主业，还有一项重要任务，即配合政府部门，为农村培训技术型人才，为当地农民赋能，帮助群众做电子商务。林红梅将其称之为“三合一”模式，就是让农民成为“农人+技人+艺人”的复合型新农人，使他们掌握新的技能，找到新的商业渠道，自己能独立卖货。

采访中，林红梅特别强调，和她一起从事电子商务的百分之九十是女性，这些人之前大多是专职宝妈，或者留守妇女，从事电子商务以后，她们在照顾好老人和孩子的同时，还能有一份额外的收入。林红梅说，公司

为此专门举办了多场公益培训，为农村留守妇女赋能，鼓励她们带货销售，并且不收她们的押金，让出一定的差价和利润空间，帮助她们实现居家创业和增收。

“硒妹子”推荐富硒茶

紫阳县是“中国名茶之乡”和全国第二大天然富硒区，茶叶产业一直是紫阳县的支柱产业。然而，多年的传统营销模式，让紫阳茶很难真正“走出去”。林红梅尝试运用新媒体，赋予产品新内涵，创新营销模式，采用“电商企业+生产企业+合作社+贫困户”的合作方式，先后与20多家茶叶生产企业合作，以年茶分月送、季茶、月茶、周茶等创新模式销售。同时，林红梅通过品牌化包装、年轻化设计，推出了“私房茶”“茶言蜜语”“私人订制”等多款电商产品，研发出“硒茶参饮”新式饮品。众筹茶农、融合口味、颜值小袋包装等设计理念，不仅提高了紫阳富硒茶的竞争力，还为当地传统茶产业增添了生机活力。前不久，林红梅又促成了新式茶饮空间、袋泡茶、杯子茶等自动化生产线在紫阳投产，为紫阳茶产业开拓新消费市场做了有益的探索。

2023年8月，林红梅以紫阳富硒茶推荐官的身份，参加了为期45天、行程17000多公里的“一带一路”十周年大型跨国全媒体活动，向中亚国家介绍紫阳富硒茶。在哈萨克斯坦阿斯塔纳的商务对接活动中，林红梅把紫阳富硒茶冲泡出来，国外客商品尝之后觉得口感、味道不错，问林红梅在哪里能买到这种茶。林红梅就想，能不能通过跨境电商，或者在当地建立贸易中心、体验馆，让国外友人也能经常品尝到中国紫阳的美味。

同年10月3日，林红梅在微信朋友圈写道：紫阳富硒茶走进中亚最后一场推介会圆满落幕，使命必达！我们在比什凯克的索菲亚五星级酒店谈成了紫阳富硒茶战略合作，设立了紫阳富硒茶专柜，将紫阳富硒茶的绿茶、红茶、白茶、黑茶、金橘茶、花果茶集中在这里体验、展示和销售。一路走来，中亚人民的友好以及对我们紫阳富硒茶的认可倍感鼓舞……这仅仅只是开始，许下紫阳富硒茶中亚飘香的愿望，未来可期，继续加油。

走出国门的林红梅，不仅开阔了眼界，结交了新朋友，也看到了国外的市场需求。回国后仅过了两个月，林红梅就顺利通过审核，拿到了进出口贸易公司的营业执照。“我们的新公司将开启跨境电商业务，并建立云仓，让本地产品能够更快更好地销往国外。”林红梅说。

记者还在采访中了解到，《安康市电子商务倍增计划实施方案》和《安康市直播电商发展行动方案



在哈萨克斯坦阿斯塔纳，林红梅（左一）请国外客商品尝紫阳富硒茶。