



店内的提示牌充分显示出花垣人民和衡阳人民的深厚情谊



琳琅满目的花垣产品



今年六月，衡阳组织电商消费扶贫活动走进花垣

十八洞村这个店特别给衡阳人优惠

■文/图 本报记者 易成章 彭 斌



十八洞村已经成为很多游客选择的旅游目的地



挂职花垣县委常委、副县长的胡仲敏(左)正在和土特产店店主商讨销售策略



旅游消费成为十八洞村重要收入

位于花垣县十八洞村的核心地带梨子寨，有一个名为“初心土特产”的门店。店内陈列展示公司的腊肉等肉制品，以及十八洞产业联盟的 26 款土特产。

有意思的是，货架上摆放着一块公示牌，上书：衡阳籍、济南籍的朋友本馆消费享 9 折；落款：花垣人不忘恩。这块耐人寻味的公示牌的背后，显然大有故事。

土特产店的老板刘少华直言：门店就是在衡阳对口帮扶队的助力下建起来的。

今年 35 岁的刘少华是江西人，妻子是花垣县长乐乡人。两口子多年来在花垣以卖土特产湘西腊肉为营生。

“我老婆家三代都是专门做腊肉的，比较好的年份能卖到 200 万元左右。但都是传统销售方法，靠游客自己带货。”刘少华说，今年疫情期间生意受到极大影响，“因为没有游客了，家里积压了 1 万多斤腊肉”。

“胡县长听说后，3 月初的时候特意赶到我家了解情况，还热心地提了很多建议。”

挂职花垣县委常委、副县长的胡仲敏告诉记者，“我过去一了解，发现他们的腊肉质量很好，但是也有一些问题，影响生意做大。比如，作坊式生产销售，产品没有规格化、品牌化，销售渠道单一等等。”

刘少华几乎全盘吸纳了胡仲敏的建议，马上成立了花垣县十八洞村初心土

特产经营有限公司，而且把产品统一包装，统一定价。

“胡县长帮我们考虑得很细。你们看包装设计风格，他建议我们要能体现自己的民族特色，”刘少华拿出一袋腊肉细细解说，“然后让我们包装袋要留一部分透明面积，方便消费者察看。还有，在包装袋上给消费者提供建议烹饪方法。”

今年 4 月初，国内疫情形势好转。衡阳对口帮扶队又通过协调，帮刘少华在十八洞村李子寨租了一块地，建起了极具民族特色的的展销点，拓宽销售渠道。

4 月 20 日左右，衡阳对口帮扶队通过春季消费扶贫行动，帮助刘少华联系了衡阳一些单位“以购代捐”“以买代帮”，卖出了 130 万元产品。

这一系列行动，不仅帮刘少华解决了燃眉之急，还和他的公司长远发展打好了基础。

今年 6 月 10 日至 13 日，在胡仲敏的策划下，衡阳派出团队送教到花垣，开办了一期创新创业网络直播培训班。刘少华在帮扶队建议下也报名参训了。

刘少华说，“现在我们每天都会通过直播，展示自己店里的产品，销售渠道算是彻底打开了。”

产品销量提高，也让刘少华有能力去带动更多的人。“腊肉产量没法用机器来提高，所以我现在会收购花垣当地村民家的正宗腊肉，再二次加工包装出售。这样既把公司生意做大了，又帮没

有销路的村民赚到了钱！”

消费扶贫帮扶概况

2019 年起，衡阳市将花垣县大米、腊肉、苗绣、猕猴桃、罗汉橙、化妆品、山茶油等农副产品纳入消费扶贫产品名录，动员机关、企事业单位及市民采取“以购代捐”“以买代帮”等方式采购花垣县农特产品 800 万元。

2020 年上半年，集中采购销售猕猴桃、腊肉、无患子化妆品 235 万元；黑土麦田聘请汪涵，七绣坊聘请肖战等网红、明星直播带货销售苗绣、泡菜、腊肉、山茶油、速冻等产品共计 900 万元；组织衡阳电商超市上门采购，与花垣县德农、苗汉子、香味园等 7 家龙头企业签订消费扶贫采购合同 19 份，订购花垣农副产品总金额达 1928.6 万元。



扫描二维码 观看视频