

16岁因家境贫寒辍学打工，回村搞养殖意外遭遇水灾，耗尽全部积蓄，留守农村8年，意外结识“电商”，从此改变人生轨迹.....让我们一起走进牛庆花的创业故事。

01.返乡创业失败 独自留守农村8年

16岁那年，原本成绩优异的牛庆花因家庭困难无奈辍学，进城打工干最苦最累的活，一个月到头也才挣600块钱。

几年后，隔壁店的老板觉得牛庆花为人踏实肯干，就想把她招到店里当个仓库管理员，但有一个条件——会电脑。原本因为得到赏识而开心的牛庆花，突然被泼了一盆冷水，那一瞬间她觉得自己被社会淘汰了，心灰意冷的她选择了和男朋友回老家结婚生子。

回乡后两人拿着在城里打工攒的2万块钱，买了母猪、鸡和羊，同时挖地种果树，打算搞养殖赚钱。她重新燃起了斗志，觉得这次终于可以靠双手去换取一家三口的美好生活了。

但是没想到现实又给了她沉重的一击.....

07年水灾，鸡全都淹死了，种的树都还没长成，积蓄也全部花完了。为了撑起家，牛庆花老公重新背起行囊回城打工，她则继续留在家里，照顾孩子和地。

这一晃就是8年。

8年来，她一个人就开始拼命干活，从养一头猪开始，到后来增加到养100头猪、400多只羊，200多只鸡，还管理着20亩的果园。因为过度劳累身体透支严重，春天播种完后就要打针，身体稍有好转后又到了秋收，如此循环往复。“当时感觉在拿命换钱，哪怕有了一点积蓄也从来不敢花。”她感慨道。

这一切在村里召开了电商培训课之后，发生了转变.....

02.曲折创业路 农村电商终圆梦

“我记得那是15年的11月份，我们村第一书记把电商培训班引到村里。完全不知道电商是啥，也从来没有人告诉过我电商两个字。”牛庆花说。

辛苦这么多年种出的水果一直卖不上好价钱，是牛庆花心里的一个结。老师说电商是一根根的网线，只要有手机，在家里头就能把山上的土特产都卖掉。这句话吸引了牛庆花的注意，也激起了她多年的不甘心。当天下课，她就拉住老师，想自己开一个网店，这是她第一次如此果断地下决定，当晚就成功开了淘宝店，取名孟良崮果园。接下来几天，她白天上课，下课喂猪，时不时会掏出手机来看看有没有人浏览自己的店铺。

上课5天，牛庆花悄悄跟老公说，想把这些年种地养猪攒下的10万块钱拿去做店铺的启动资金，原本以为老公会拒绝却没想到得到了支持。就这样牛庆花边上课边在家经营自己的淘宝店铺，还买了自己人生的第一台电脑。

“我这手之前是拿剪刀剪过树枝，但是从来没有摸过鼠标，感觉完全不一样。”牛庆花说。

因为没用过电脑，最开始时操作起来特别慢，很多顾客抱怨客服回复问题太慢了，牛庆花就一边道歉一边努力学习打字。在上完为期10天的电商培训班之后，她又报名参加了市里的“职业农民培训班”。了解到了国家对新型农民的扶持政策，也了解到“互联网+农村”的销售模式，还认识了来自五湖四海跟她有相同抱负的同学。

虽然学到了不少新知识，但店铺经营初期，销量并不好，经常无人问津，牛庆花曾因此受挫。但那会儿班上有个来自广西的同学，自己经营店铺，10斤山楂卖了56元，这件事给了牛庆花极大的鼓舞，既然同学行那自己也一定行。从培训班回来后，她又花钱去城里请了懂电商的老师学习店铺运营。

但丈夫却不懂她对电商的痴迷，劝她卖掉家里的牛羊跟自己回城打工。直到有一天听见牛庆花的手机一直响，线上总有顾客咨询，牛庆花拿着手机敲一敲就把家里的苹果卖出去了，老公感到很新奇。当时淘宝流行管顾客叫“亲”，儿子童言无忌说“我妈妈会在网上叫别人亲”。

出去打工前，丈夫默默的给牛庆花收拾出一间屋子来，然后又从二手市场淘来了一张桌子，给她布置了一间办公室。虽然嘴上没说什么，但他的举动代表已经开始对电商改观，这让牛庆花打心眼里感到高兴。

17年，牛庆花开始在淘宝上卖樱桃，那会儿1斤能赚7块钱。“你快回来给我帮忙一

起创业，你在外边累死累活一天才挣个300块，我这边1斤樱桃就能赚7块，一天收个300斤，不比你在外边强？”牛庆花兴奋地和老公打电话。

之后老公回到了村里，帮牛庆花一起干。凌晨3、4点就要去山上收樱桃，一箱一箱往山下搬，牛庆花就在仓库里带着工人分装打包，按照订单发货。有了老公的助力，她的事业蒸蒸日上。后来牛庆花获得省劳模的时候，还特地给老公发了一条信息，“这些年都是你在我背后默默付出，感谢你支持我做电商，军功章上有我一半，也有你一半”。

牛庆花最开始卖自己种的瓜果，后来供不应求便开始收购乡亲们的果子，还积极学习种植知识，用有机肥改良果子的口感和品质。那会儿村民非常不理解牛庆花的行为，因为虽然果子品质上去了但产量却低了，他们担心会因此影响收入。

“品牌就像我们的眼睛一样，不能为了赚钱而给蒙阴蜜桃抹黑，一定要保证品质。”她一边向果农解释种植原理，一边高价收购他们手里的高品质蜜桃，最终用实际行动证明顾客愿意为品质买单，不仅打出了自己的品牌，还带着全村果农实现了增收，帮助贫困户脱贫。

03.资金周转陷危机，用钱观念改变

品牌做起来后，和销量一起增加的还有资金周转需求。农村人没有房产，没有抵押物，想要贷到款难上加难。”牛庆花说。

有一次需要资金周转，牛庆花发现5万块都拿不出来，只能求着哥哥嫂子帮自己担保才勉强度过资金危机。但随着店铺规模扩大，需要的资金数额也越来越大，有一次需要60万的资金，牛庆花都没敢跟哥嫂说，怕这么大的数字吓着他们。

幸好当时因为帮扶村里的低保户就业，政府帮牛庆花贷了60万元用于经营。偶然间牛庆花发现，支付宝里的网商贷竟然有27万信用额度，从没用过线上贷款的她却不敢轻易使用。店里有个90后说“这个就是给你的信用贷款，让你在周转不开的时候用的，你在手机上就能申请，很快就能到账。”牛庆花就抱着试一试的心态申请了，没想到真的马上就到账了。之后每当周转不开的时候，牛庆花就想到网商贷，她发现按时还款需要的时候再借，网商贷额度也越用越高。

“创业后视野就开阔了，之前都是赚一分花一分，有几分钱做几件事。现在发现提

前去借力，会把事情做的更好。” 资金危机改变了她的用钱观念。

04.借力电商东风，年营收破百万

店铺运营过程中，牛庆花发现农产品受季节影响非常大。正赶上淘宝开始实行预售制，恰好戳中了她的痛点，她想拿蒙阴蜜桃先试一下，那会桃树才刚开花，结果在不到一个月的时间就预售了一百多万的销售额。

后来淘宝开始做直播，牛庆花虽然想跟着做，但没什么思路就搁置了。2020年，阿里巴巴数字乡村部门与蒙阴县政府合作了一个项目，联合宣传蒙阴的蜜桃，除了给到百亿补贴还邀请来知名主播联合宣传。牛庆花有幸参与了那场活动。因为那场直播，她发现了商机，此后便开始持续做直播带货，如今一年销售额达500万，网商贷额度也涨到了40万。

“不论是后来成为奥运火炬手还是人大代表，都希望自己能起到示范作用，让更多人在这片土地上看到希望。做好自己的同时带动更多用工，给乡亲们提供一份不错的岗位，获得一份不错的收入。让他们不用再像我老公当初一样，背井离乡去工作。也希望能吸引更多年轻人回到家乡，建设家乡！” 如今家庭事业双圆满的牛庆花，还有这个小小的心愿没完成。

05.网商银行升级数字木兰创业计划

在发展中经济体和转型经济体中，女性领导的企业仍以小型居多，且往往都在非正规经济中运作。而在网商银行与北京大学的联合调研中发现，女性创业者在进入市场和获得融资方面比男性面临更多困难，女性创业者这个群体更需要得到支持和帮助。

据网商银行统计，其47%的女性小微用户，使用信贷服务超过5次。结合自身数字化资源优势，网商银行于2020年7月发起了“数字木兰创业计划”，旨在为女性经营者提供金融支持与经营助力——牛庆花就在2022年获得该计划支持的20万元全年免息贷款。同时，网商银行计划推出100堂「木兰创业课」，助力提升女性创业

者分享、交流、发现创业机会，提升经营能力。

2023年，“数字木兰创业计划”再度升级，项目举措还包括为100万女性享受贷款减免息服务、每年提供100个女性全年贷款免息名额等。

网商银行始终相信，通过普惠金融惠及女性创业经营，能够更好地帮助女性在数字经济中提升参与度和竞争力。乡村振兴的浪潮中，一批中国女性创业者，正在电商、直播等领域崭露头角，越来越多女性完成了「留守妈妈」到「乡村带头人」的身份转变。

来源：咸宁日报