

第九届省级教学成果奖（高等教育类）

学生创业典型案例证明材料

成果代码：121151k

成果名称：思政引领、知行合一：经管类专业创新实践人才
培养模式的构建与实践

成果主要完成人：于文广，张超，苏洪志，葛永波，刘娟
张娟，于新亮，李建强，王海萍，李智

成果主要完成单位：山东财经大学

学生创业典型案例		
序号	名称	页码
1	山东财经大学2015届毕业生自主创业项目一览表	3
2	山东财经大学2016届毕业生自主创业情况统计	4
3	山东财经大学2017届毕业生创业情况统计表	6
4	毕业生创业项目在四板和青创板挂牌	8
5	优秀毕业生获得十大创业之星称号	9
6	我校校友巩艳卿荣获第五届“山东大学生十大创业之星”称号	10
7	刘豪杰32岁创业：踏出这一步，讲究的是“先人后事”	11
8	创业“澳”秘——走近“互联网+”银奖获得者陈爱萍	12
9	校友创业者风采	13
10	从“双11”数据看新疆——消费潜力大 特产热度高	15
11	疆和田：千人电商创业计划助力脱贫攻坚	18
12	线上+线下：“双十一”和田农副产品受追捧	20
13	90后夫妻电商创业故事	22

表 1：山东财经大学 2015 届毕业生自主创业项目一览表

序号	姓名	性别	学历	专业	接收单位名称	法人/股东
1	刘 丽	女	硕士	工商管理硕士	济南汇麟企业管理咨询有限公司	合伙人
2	徐晓通	女	硕士	金融硕士	济南湛华教育科技有限公司	合伙人
3	王金鹏	男	本科	财政学	济南市华梦文化传播有限公司	王金鹏
4	沈小艺	女	本科	电子商务	济南艺素餐饮管理有限公司	沈小艺
5	毕青鑫	男	本科	电子信息	济南艾芯博睿电子科技有限公司	合伙人
6	崔鹏飞	男	本科	社会工作	济南买车帮信息咨询有限公司	合伙人
7	刘金快	男	本科	数学与应用数学	连代茶叶有限责任公司	刘金快
8	张瑞	男	本科	经济管理	济南二月二文化传播有限公司	张瑞

表 2：山东财经大学 2016 毕业生自主创业情况统计

序号	项目名称	所属学院	自主创业人数	自主创业人员（法人/股东）	参与创业人数	参与创业人员信息	项目性质
1	济南澳友电子商务有限公司	管科学院	1	管科学院 陈爱萍	0		实体公司
2	济南江山如画网络科技有限公司	会计学院	2	会计学院 朱健 管理学院 张东民	0		实体公司
3	济南优佰信息咨询有限公司	统计学院	5	统计学院 耿硕 丛文静 邱甜甜 王志浩 人力资源 宋晓东	0		实体公司
4	济南海贝城电子商务有限公司	工商管理学院	1	工商学院 周瑞娟	0		实体公司
5	济南新丝路进出口贸易有限公司	国际教育学院	1	国际教育学院 舒健伟	0		实体公司
6	山东方峻体育有限公司	体育学院	1	体育学院 付衍明	3	体育学院 王忠义 石新	实体公司
7	山东深亮伟业商贸有限公司	国际交流学院	1	国际交流学院 李喆（专科）	0		实体公司
8	济南德勤文化传媒有限公司	计算机学院	1	计算机学院 栗玉菲	0		实体公司
9	济南元泰信息咨询有限公司	外语学院	2	外语学院 姚光文 张淮哲	1		实体公司
10	济南明德拓展咨询有限公司	会计学院	1	会计学院 乔立新	1		实体公司
11	济南卡佩斯电子商务有限公司	国际贸易学院	1	国贸学院 王珊	0		实体公司
12	山东若克特网络科技有限公司	金融学院	2	金融学院 党启震 邵凯	0		实体公司
13	山东优质教育咨询电子商务有限公司	国际教育学院	1	国际教育学院 卢思帆（专科）	0		实体公司
14	济南柚子信息科技有限公司	管科学院	1	管科学院 巩艳卿	1	管科学院 叶洛辉	实体公司
15	天津赛德洗衣有限公司	体育学院	0		1	体育学院 杨斌	实体公司
16	众泽利普（天津）电子商务有限公司	管科学院	1	管科学院 高滢惠	0		实体公司
17	济南心动网络科技有限公司	管理科学院	1	管科学院 孙志广	0		实体公司

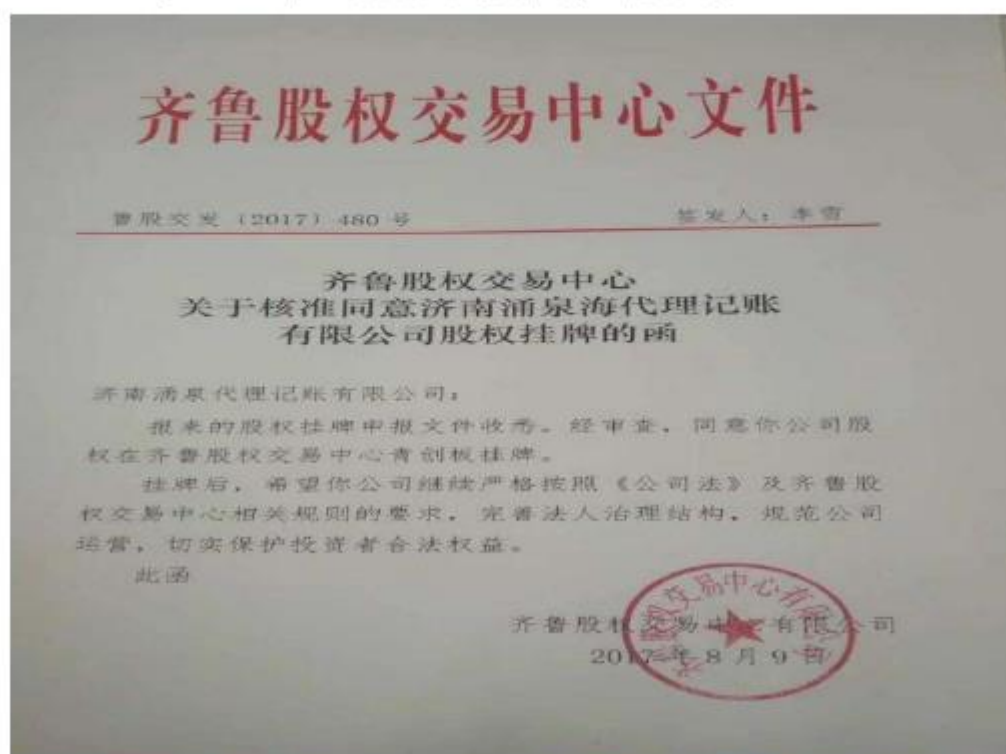
[illegible]

表 3：山东财经大学 2017 届毕业生创业情况统计表

序号	项目名称	所属学院	项目类别（公司、个体工商户、其他）	自主创业人数	法人	股东	个体工商户	吸纳我校 17 届学生就业情况
1	济南共栈信息有限公司	国贸学院	公司	1	马杰			车俊贤、赵恒坦（文学学院）、付煜（数学学院）
2	山东寰慧信息科技有限公司	国际教育学院	公司	1	姜鹏飞			张心诚（国际教育学院）、唐明（计科学院）
3	眉山协济中医医院	数学学院	公司	1	李书剑			
4	济南妙思教育咨询有限公司	艺术学院	公司	1	刘文			
5	山东云航教育咨询有限公司	经济学院	公司	1	袁胜杰			王一光（经济学院）
6	山东走吧信息旅游有限公司	财税学院	公司	4	林冠宏	李思齐（保险学院）、安书瑾、程荟瑾（经济学院）		
7	济南桔火网络科技有限公司	体育学院	公司	1		李进		
8	济南智旅网络科技有限公司	金融学院	公司	1	陈捷			
9	山东佳郎电子科技有限公司	管科学院	公司	1	王洪飞			
10	山东西塔商贸有限公司	经济学院	公司	1		李承铭		
11	济南唐古企	法学院	公司	1	盖宇			

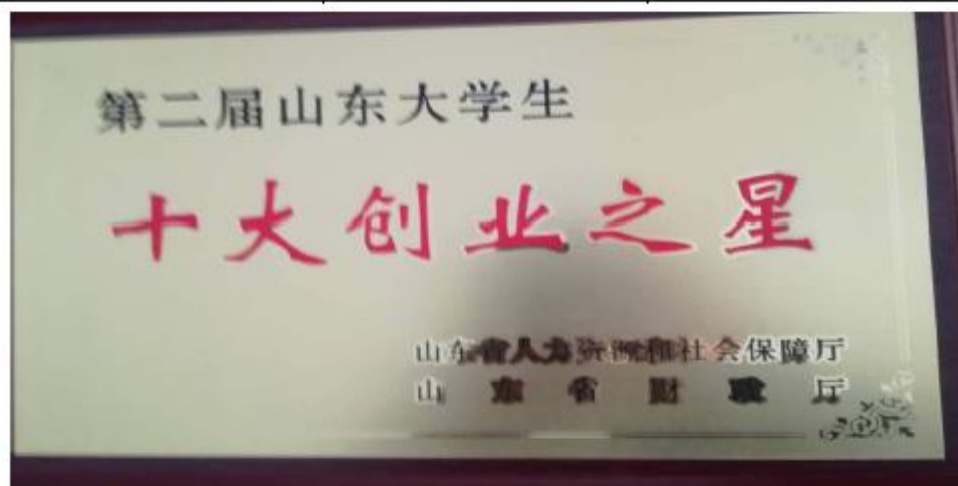
[illegible]

毕业生创业项目在四板和青创板挂牌



优秀毕业生获得十大创业之星称号

第二届十大创业之星	创业之星	魏敏、岳瑟、冯磊
第三届十大创业之星	优秀创业者	陈爱萍
第四届十大创业之星	优秀创业者	王艳





当前位置: 首页 > 新闻纵览 > 工作动态 > 正文

我校校友巩艳卿荣获第五届“山东大学生十大创业之星”称号

发布日期:2020-12-22 10:00:52 来源: 创新创业教育学院



近日,由山东省人力资源和社会保障厅主办、山东省高校就业创业研究院承办的第五届“山东大学生十大创业之星”评选结果揭晓,我校2019届毕业生、山东景昇文化传媒有限公司创始人巩艳卿荣获“山东大学生十大创业之星”称号,创新创业教育学院王佃冰荣获“山东大学生十大创业之星”优秀指导教师奖。此次评选活动开展以来,经各单位推荐报送、网络海选、初评、复评、公示五个阶段,全省共评出10名“山东大学生十大创业之星”,20名“山东优秀大学生创业者”。

巩艳卿为我校管理科学与工程学院2019届信息管理与信息系统专业毕业生。该同学创立山东景昇文化传媒有限公司是我校大学生创业园成功孵化项目。公司赋能传统企业转型升级,服务山东省内客户伟龙食品有限公司,开发出“我们的爱豆”烘焙薯片。帮助客户重点打造微博平台,官方微博目前粉丝达到651万,截止2020年12月,帮助企业增收3个多亿。创业项目《山东景昇文化传媒有限公司》也在2018年全国财经类高校文化创意大赛获得一等奖,“创青春”海尔山东省大学生创业大赛中获得金奖,“创青春”浙大双创杯全国大学生创业大赛创业实践挑战赛中获得铜奖。



近年来我校强化从创新创业培训—三千计划—国创计划—双创比赛—创业孵化的逻辑递进的创新创业社会实践体系建设,造就出一大批创新创业典型。截止目前我校已经有4名同学获得“山东大学生十大创业之星”,2名同学获得“山东优秀大学生创业者”荣誉称号。

(供稿审核人: 苏洪志)



刘豪杰32岁创业：踏出这一步，讲究的是“先人后事”

发布日期:2020-06-23 11:04:00 来源: 创新创业教育学院



财智共享（北京）技术服务有限公司，由山东财经大学2007届校友 刘豪杰 创办，2017年公司成立并入驻山东财经大学创业园。

公司自主研发出互联网模式下的函证系统，创造性的推出 共享式的函证中心服务。2019年，公司服务支撑中审众环会计师事务所完成2019年上半年全国年度审计及多个IPO等专项审计工作中函证业务的开展，获得一致好评，目前正着力优化软件及服务产品，提升产品满意度，以迎接2020年度新的业务高峰。随着公司业务的扩大和团队发展势头的日渐向好，仅一年，团队的规模就从入驻初期的五人发展至数十人，融资千万。

公司与各高校也保持密切联系，在公司员工中，驻济高校毕业生占比极高，很大程度上满足了企业发展过程中的人力需求。并且该公司在业务高峰时段也常与学校合作，不仅为山东财经大学信息、会计、审计等相关专业的在校学生提供了十余个实习岗位，也为学校提供了实习实训基地。

目前从公司发展态势来看，刘豪杰的创业之路无疑是成功的同样也伴随着艰辛和挣扎。每一个走在创业路上的人都想成为别人头顶上最璀璨的星星，但难免有人会坠落苍穹成为转瞬即逝的流星，划破夜空只留一抹难以捕捉的黯淡色彩。好在，刘豪杰不甘做一颗流星，他迎着冷风直直冲了上去，并且用无限的热情散发光热。

选择踏上创业这条路，我们左顾右盼，同时也接受着审视与观望。“每一个阶段要对自己有一个清晰的认识，叩问初心，找到自我。”对创业的认识，行业的前景的瞻望，对成功的个人定义……有关创业的的美和探索成功的故事不会被忽略，他也许是“另一个你”。

1 “你想要的到底是什么？”

“为什么选择创业？选择创业的契机是什么呢？”

2006年，还没毕业的刘豪杰进入浪潮集团实习，渐渐扎根于此，一做十余年…说起这段工作经历，他充满感激，“浪潮教给我很多东西，这是我创业前唯一任职过的企业。”



创业“澳”秘——走近“互联网+”银奖获得者陈爱萍

发布日期 2020-02-28 11:17:09 来源: 创新创业教育学院



陈爱萍，山东财经大学管理科学与工程学院12级本科电子商务学生，她创办的“澳友网”项目于2019年10月12日到15日荣获第五届中国“互联网+”大学生创新创业大赛主赛道银奖。

在历下区山东财经大学大学生创业产业园，提起陈爱萍，很多人立即会想起这样一句话：1993年出生的她做的最大胆的事，莫过于创办了澳洲代购网站——澳有网。陈爱萍凭借丰富的创业经验、坚韧不拔的意志和对电商的情有独钟，在2014年正式成立了济南澳友电子商务有限公司，目前团队正在做从澳洲到中国的跨境电商平台——澳有网。她的团队以S2B2C为经营模式，服务包含母婴产品、营养保健、护肤护发、红酒、澳洲UGG等业务，主要业务是销售澳洲本土品牌的优质产品。公司网站澳有网自上线以来，发展势头良好，并保持一定增速。

爱维：创业初体验

公司的建立并不是像表面看起来的那样那么简单，创业从来不是刻意为之，反而更像是一种水到渠成的过程。大一、大二期间，陈爱萍在学院学生会外联部任职，在为学院活动拉取赞助的同时，积累了不少与企业交流的经验。在担任北京宏远国际财华ACCA校园大使的过程中，她收获了协调、管理和市场运营等方面的知识，为今后的创业奠定基础。有了多方面的经验积累，在大二下学期她与她的四个舍友一起创建了微信校园生活服务平台——爱维。然而学校从明水搬到燕山校区后，除无暇管理原因外，爱维模式与她感兴趣的互联网、电商行业有些渐行渐远，经过慎重考虑后，她做出了新的选择。



当前位置: 首页 > 新闻纵览 > 创客风采

工作动态

媒体报道

创客访谈

创客风采

创客风采



王艳

山东丰登生物科技有限公司

公司网址: www.sdfd.net 公司名称:
山东丰登生物科技有限公司 济南蜂巢
电子商务有限公司 创业者简介 王艳



林冠宏

山东走吧信息科技有限公司执行总监

林冠宏2017届山东财经大学财政税务
学院税收学学生,现任山东走吧信息科
技有限公司执行总监,2015年获得首届



巩艳卿

济南柚子科技信息有限公司

巩艳卿2017届山东财经大学管理科学
与工程学院学生,2015年创办济南柚
子科技信息有限公司,2015年获得创



陈爱萍

澳有网--澳洲产品跨境电商平台

陈爱萍2016届山东财经大学管理科学
与工程学院毕业生,创办了澳有网--
澳洲产品跨境电商平台,2016年获得



魏敏

山东丰登生物科技有限公司

魏敏2013届山东财经大学工商管理学
院毕业生,2012年第八届“挑战杯”创
业计划竞赛全国金奖,2013年获得山



徐尘

济南八拾年代文化传播有限公司

徐尘2012届山东财经大学艺术学院毕
业生,2014年创办济南八拾年代文化
传播有限公司,2015年获得青春创新



当前位置: [首页](#) > [新闻纵览](#) > [创客风采](#)

[工作动态](#)[媒体报道](#)[创客访谈](#)[创客风采](#)

创客风采



马宏博

拓维电商董事长

马宏博2005届山东财经大学毕业生
现任拓维电商董事长，创办车微联、
金牌车服、优配车联、等汽车服务品

共7条

2/2

[首页](#)[上页](#)[下页](#)[尾页](#)[转到](#)

新华网 > > 正文



让新闻离你更近

从“双11”数据看新疆——消费潜力大 特产热度高

2019-11-13 11:11:53 来源：新疆日报



关注新华网



微信



微博



Qzone

0

评论

11月12日零时，中国线上最大促销节“双11”结束。在此次网络消费热潮中，新疆市场表现亮眼，在各大第三方电商平台上的交易额均呈现快速增长的态势，新疆电商也收获颇丰。这些数据背后，反映出新疆人哪些消费特点、市场热点呢？

新疆人爱美爱数码产品

“我在天猫平台给父母买了一台洗衣机、给自己买了一部手机、给孩子买了两箱奶粉，一共消费了5000多元。”11月12日，和硕县曲惠镇老城村村民艾合买提·艾买尔列出了自己的“双11”购物清单。作为一名年轻人，他的生活已经和网购密不可分。

艾合买提说，如今，村里不少人都会选择网上购物，小到日用百货，大到家用电器，不仅价格实惠，还送货上门，特别方便。

从天猫、京东对此次“双11”新疆消费者年龄段分析来看，年轻人已经成为新疆网购的主力军。年轻人比重大揭示出新疆消费市场的巨大潜力和长久活力。

家住阜康市城关镇的齐小燕在这次“双11”中购买的商品涉及衣服、化妆品、生活用品等。



阿里巴巴数据显示，新疆人最爱买的是服装、鞋帽、化妆品以及手机数码产品等。京东平台上，新疆消费者最喜欢买手机、家用电器、电脑办公、服饰内衣、电子数码等商品。根据购买的产品，综合两个平台的消费产品看，新疆消费者爱美、爱数码产品。

新疆产食品保健类及农产品热销

在和田市古江巴格乡赛克散村返乡大学生创业示范点，新疆阿祖电子商务有限公司祖力皮卡尔·木合塔尔与他的团队为了这个“双11”，从一个月前就开始备货了。他们拿出和田特产玫瑰花系列、核桃、大枣等热销农产品参与平台活动，其中玫瑰花蕾是他们公司销量最好的单品。11月11日当天，祖力皮卡尔经营的网店单日销售额达5万元。

根据第三方数据平台发布的数据显示，“双11”期间（11月1日—11日），和田市实现网络零售额2860万元，其中，11日当天网络零售额1648万元，同比增长31.1%。

11日，在阿克苏市电子商务产业园，本就忙碌的园区，变得更加热闹，不少电商企业的办公室已经成为库房或打包室。

“我的订单达到500多个，主要是广东、江苏和浙江一带的订单。”楼兰姑娘精品新疆特产网店负责人龙斌文说，产业园内不少企业所卖的产品多为红枣、核桃等新疆特色农副产品。

阿克苏市电子商务协会副秘书长周虎表示，截至11月11日12时30分，入驻产业园电商（不包括微商）的订单量已经达到2018年“双11”全天的订单量。11日当天订单达33500单，是2018年的3倍，销售额276万元。

根据第三方数据平台发布的数据显示，“双11”期间，新疆人在各类网络平台上销售商品25.39亿元，11日当天，销售13.06亿元，同比增长33.62%。“双11”期间，最受“剁手党”喜爱的新疆产品是食品保健类以及农产品，分别销售15.25亿元和8.84亿元。

数字技术升级消费体验

“大家看，这是我家的有机红枣，刚摘的若羌红枣，喜欢的朋友尽快出手订购，‘双11’优惠，错过机会要等一年。”11月11日，若羌县吾塔木乡尤勒滚艾日克村枣农陈晓明在枣园架起手机，打开淘宝直播平台，一边干活，一边给直播间里的上千名网友展示自家的红枣。

陈晓明家有21亩枣园，为了更好地卖枣，他开了网店。今年，红枣采摘才10天，就通过电商订购出去3吨。“双11”当天，陈晓明通过直播，红枣销售额达2.7万元。

“施肥、抹芽、环割、收枣，这几个关键环节我都在枣园里进行了直播，网友看到直播对枣的品质更放心。”陈晓明说。

电商直播已成为新趋势之一，淘宝直播首次成为今年“双11”的主流消费方式。“双11”期间，超过10万商家开通直播。开场1小时03分，淘宝直播引导的成交额已超越去年全天；开场8小时55分，直播引导成交额已破100亿，超过50%的商家都通过直播获得新增长。

随着物流设施的不断完善和电商配送半径的延伸，下沉市场成为“双11”重要的新增长点。

“双11”期间，阜康市销售额和订单量远超去年，其中阜康市城关镇每日在京东平台上的订单达800多单。

在阜康市的京东云仓仓储库房里，货物堆得满满当当。尽管阜康市距离北京几千公里，但距离并没有让配送降速。“每天的订单中，半日达订单占比1/4左右，还有1/4可以实现24小时送达。”负责城关镇片区的京东配送主管曹江飞说。

新疆和田：千人电商创业计划助力脱贫攻坚



工人日报

发布时间: 20-04-28 09:01 | 工人日报社



工人日报客户端电 4月27日，新疆阿祖电子商务有限公司负责人祖力皮卡尔·木合塔尔正在手把手指导和田市古江巴格乡赛克散村村民电商知识。

作者最新文章

我为自己血液里流淌的红色基因而自豪

一嗨租车创新二手车零售模式

“湘西最美高铁”张吉怀高铁今日开通运营

相关文章

电猴网「12月6日快报」电商资讯/干货，网罗天下电商新鲜...





今年，新疆和田地区将通过提质线上交易，基本建成核桃、红枣、鸽子、兔子、和田玉、特色民俗系列产品的“六大”线上交易中心，通过引导电商创业，依托国家级“电子商务进农村综合示范县”项目，每个县市实施千人电商创业计划，培养1000名以上的电商创业者，带动电商从业人员10000名以上，促进就业增加收入。进一步发展行业电商，打造红枣、核桃、鸽子、兔子等优势特色产业行业电商平台，提供该行业最全、最新、最权威的技术和市场解决方案。



同时，为加快推动电商集群、线上交易中心助力打赢脱贫攻坚战，和田地区还将进一步优化完善电商集群公共服务及构建县乡村公共服务体系，打通电商行业发展的“难点”“堵点”，提高行业运行效率，推动电子商务更好更快发展，助力脱贫攻坚驶入快车道。（工人日报记者吴泽思 通讯员 朱红杰 许晓龙）

[举报/反馈](#)

跨境电商有哪些



宿州市第二届电商直播竞赛圆满落幕



电商属于什么行业类型



国内电商搭上快车“卖全球”，
原来是因为TA.....





2021

11/12

17:36

来源：

和田地区行署

[字体：大 中 小]

访问量：150次



分享



微博



微信

扫一扫在手机打开当前页



线上+线下：“双十一”和田农副产品受追捧

近年来，洛浦县建立“电商企业+合作社（生产基地）+农户”的联结机制，大力培养直播达人，充分利用电商平台优势，努力形成电商达人“一店带多户”模式，拓宽农产品上行渠道，提升农特产品知名度，促进农特产品销售，带动农户增收。

今年11月1日至10日，为了进一步推进电商产业发展，普及电商应用，做大做强电商服务业，洛浦县紧跟电商活动潮流，举办电商“双十一”线上线下嘉年华活动，通过线上直播产品销售，线下举办现场促销活动，进一步推动电商企业和生产企业联动性，拓宽产品销售渠道。

据了解，这次“双十一”嘉年华活动中，主播们主要销售艾德莱斯服装、地毯、兔深加工产品、仿真花、菌包产品、农副产品等特色产品。线下活动在洛浦县艾德莱斯广场中心举办，活动现场提供快递现场打包服务，购买农副产品的群众现场将产品邮寄给全国各地的亲朋好友；线上促销直播活动在淘宝、抖音、快手、832、拼多多、一亩田、西瓜视频等各大电商平台进行，利用打折进行促销、免费礼物、满就送、积分换购或积分抵现金、加价购、满就减、买就赠等形式吸引线上客户，线上线下销售总额达到2595.9万元。

“这个玫瑰花酱吃起来特别香甜，真材实料用的是玫瑰花，如果你喜欢，在我直播间下单，我们的产品都来自原产地。”11月11日，新疆阿祖电子商务有限公司的创始人、网红祖力皮卡尔·木合塔尔在直播间热情地给网友们介绍和田的玫瑰花酱。

祖力皮卡尔·木合塔尔是一名大学生，原先在上海有一个体面收入不错的工作。一次回来探亲时，偶然的参加了和田地区经贸委、和田市商经委举办的电商培训。这一培训彻底改变了他的命运，参加完培训的他想走向电商创业路，通过电商平台为家乡的农副产品拓展一条销售渠道。于是，2018年2月，他辞掉大城市的工作，回到家乡，成立新疆阿祖电子商务有限公司，主要承担淘宝网等权威电商网店的运营、平台运营、农村电商服务点的运营、特色农作物线上线下销售及推广，销售和田地区的农副产品，使优质特色生态农产品从产地通过便捷的物流网迅速送达全国各地。

今年“双十一”期间，祖力皮卡尔·木合塔尔带领公司全体员工提前做好准备，利用淘宝店、直播间等平台，开展“把利益让给网友”活动，再次激发广大网友购买和田农副产品的热情。“今年的‘双十一’是跟往年不一样的，往年是只有‘双十一’当天搞活动，今年我们是11月1日至3日和11日当天分两批搞的活动，4天累计销售额达到了8万多元。”祖力皮卡尔·木合塔尔介绍说。

据了解，今年“双十一”期间，新疆阿祖电子商务有限公司在直播间共为40多种产品直播带货，给网友给予7.5折的优惠价格，累计观看直播人数达到2000多人次，和田玫瑰，薄皮核桃，雪菊等产品最受网友欢迎，公司在“双十一”期间迎来了一年之内最大的高峰期。

“石榴便宜了，走过路过的朋友们，我们也搞了‘双十一’活动，这石榴又大又甜，价格跟网上的一样低……”11月11日上午，记者在和田北慕农副产品批发市场听到水果商贩奥布力·阿布都艾尼正在用大喇叭喊着。

最近皮山县皮亚勒玛乡的石榴成熟了，又大又甜而且耐存的石榴成了众人送给外地朋友优先选择的水果。来自墨玉县的水果商贩奥布力·阿布都艾尼从事水果生意已经15年了，前几年，每到石榴成熟的季节，他的生意就会更加火红。可最近几年，随着电商直播服务的发展，很多人开始在网上购买石榴，给他的生意带来了一定的影响。

“该怎么办呢？”奥布力·阿布都艾尼不愿服输，他也要想出一些好的办法，卖出更多的石榴。“双十一我也搞活动！”奥布力·阿布都艾尼想到了办法。于是11月1日起，提前开始了自己实体店里的“双十一”活动，挑选上等的石榴收购，把价格压得最低，在微信朋友圈发出活动内容与实体店位置，在实体店用大喇叭宣传……奥布力·阿布都艾尼采取种种促销措施，让本地顾客知晓在他的实体店里也能买到质量良好，价格优惠的好石榴。

“搞活动之前，生意最好的话一天也就能卖个2000-3000元的水果，11月1日到现在我也搞了‘双十一’活动，每天最少也能卖5000元以上的水果，‘双十二’，我还会搞活动，把利益让给顾客，吸引更多的顾客到我的店里购买水果。”“双十一”活动带来的效益，让奥布力·阿布都艾尼特别高兴。

精选

原创

好酒

地产

视频

区域

一带一路

专题

付

90后夫妻电商创业故事

周鹏 2017-12-14 15:53:56

近日，来到祖力皮卡尔·木合塔尔和妻子阿依夏·木塔里普位于和田市吐沙拉乡的办公室，祖力皮卡尔正通过网络给客户介绍产品，阿依夏坐在对面认真记录着客户的需求。

祖力皮卡尔与阿依夏都是90后，两人是大学同学，于2015年毕业于山东财经大学，婚后曾在上海同一家知名化妆品贸易公司供职。2016年，祖力皮卡尔与妻子回和田市探亲时，参加了和田市商经委组织的电商创业培训班。“经过培训，我和妻子产生了开网店销售和特产的念头，这样既可以帮助家乡的群众销售农产品，还可以创业闯出自己的一片天地。”祖力皮卡尔说。

2017年1月，祖力皮卡尔与妻子又参加了和田地区电子商务产业园举办的青年电商创业培训班，系统学习了如何注册网店，如何推广经营、制作网店页面、与农户对接等。5个月的培训结束后，政府为培训班学员在产业园里免费提供临时办公场所，祖力皮卡尔与妻子的网店正式开业，起初主要销售玫瑰花系列产品。

为确保产品品质，祖力皮卡尔经常前往玫瑰花种植户家中，全程参与种植管理、采摘、晾晒等生产流程。凭借良好的信誉，网店好评率100%，网店销售的农产品种类越来越多，月销售额也由最初的5000元增加到现在的3万元。为了方便收购农产品，夫妻俩将办公地点从产业园搬到了距和田市仅几公里远的吐沙拉乡。

于田县加依乡吉日木村玫瑰花种植户买买提明·买提库尔班说：“以前上门收购的客商很少，自从祖力皮卡尔来我们这里收购玫瑰花，标注了玫瑰花原产地信息，最近来的客户明显增加了。”

眼下，祖力皮卡尔正在计划注册一家网商商贸公司，带动更多有创业意愿的年轻人参与网店销售。