



码上看报



码上订报

“土娃”回乡卖土特产的故事

通过拍摄乡间生活、家乡美食、农民情感等,迅速在短视频平台出圈,仅2个月视频账号就涨粉100多万

“从大山走出来的孩子,都有我这样的经历吗?”在镜头前,摘下草帽的“土娃”开始讲述他在农村创业奋斗的故事。这是“土娃”抖音账号上的置顶视频,画面里的青砖黛瓦、绿色田畴、袅袅炊烟,质朴无华却亲近可人,配上他的解说,打动了不少网友。

“土娃”叫何镇文,今年37岁,是湖南省江永县古宅水库的移民。初中毕业后,南下广东打工,上过工地,锯过木板,后来通过在电脑培训学校学习,找到一份如意的平面设计工作。事业正风生水起,他却在2013年底辞职,返乡开始在“云端”逐梦。

一年网售米酒11吨 客户遍及大江南北

返乡当年的何镇文发现了商机:家乡不少的土特产品品质非常好,可是“养在深闺人未识”。适逢江永县创建“第二批国家电子商务进农村综合示范县”,县里出台政策支持电商发展。于是,他开了一家名叫“土娃”的网店,推广家乡的农特产品。

一段时间后,“土娃”发现网友对江永米酒反响特别好,买家回头率几乎100%。“土娃”心头一亮:“家乡的米好、水清,家家户户有古法加工米酒的传统,为何不专卖家酿的江永米酒?”

“土娃”立即找到本县农村的一批



“土娃”何镇文和女儿“小妞”。

传统酿酒“老把式”,与他们签订收购订单,承诺保护价收购。2014年11月,“土娃传统米酒”网店开张,客户遍及大江南北,一天线上交易额可达6000元,一年网售米酒11吨。“土娃”成为了县里的小名人。

然而,创业的道路并非一帆风顺。

2015年底,“土娃”从农户家中收购了3万多公斤香柚,由于采购把关不严、保鲜技术不到位和市场波动等原因,香柚滞销。2016年1月,国家食品安全法规对淘宝酒类准入标准进行调整,要求必须持有食品生产经营许可证。农村土作坊生产的“土娃米酒”只好下架停卖。

好在“土娃”没有想过放弃,为了打开销路,他想了很多办法:提供优质产品、给予实惠价格……经过几年的精心运营,慢慢积累了一些老客户,每年都能销售200余吨香柚、夏橙。

线上线下齐开花 当好家乡特产“推荐官”

“因为疫情,快递发不出去,我店里的产品也卖不动了。”面对突如其来的困难,“土娃”将目光聚焦到了短视频赛道。

“土娃”和女儿小妞一起,通过拍摄上传乡间生活、家乡美食、农民情感等,迅速在短视频平台出圈,仅2个月视频账号就涨了100多万粉丝,如今粉丝量已突破200万,“土娃”成为江永当地最具代表性的网红主播之一。

经过长时间的摸索,“土娃”逐渐掌握了电商运营技巧,在产品定位上更加精准,销售思路更加清晰。他选择在城乡接合部的江永县潇浦镇阳家村建立线上线下体验基地,租用土地,以“互联网+生态农业开发”模式,开设餐饮、休闲农业、乡村旅游、游艺娱乐、自媒体工作室、农村民间工艺体验等服务项目。2个多月试营业,生意火爆。

目前,“土娃家庭农场”已种植八月瓜、百香果等特色水果60余亩,养殖家禽、草鱼等5000余尾,带动村民30余人就业增收。(据《湖南日报》、红网)

去年全国农村网络零售额达2.17万亿元

近日发布的《中国数字乡村发展报告(2022年)》称,近年来乡村数字基础设施建设加快推进,截至2022年底,5G网络覆盖所有县城城区,实现“村村通宽带”“县县通5G”;乡村新业态新模式不断涌现,农村电商继续保持乡村数字经济“领头羊”地位,2022年全国农村网络零售额达2.17万亿元。

报告全面总结了2021年以来数字乡村发展取得的新进展新成效,涵盖乡村数字基础设施、智慧农业、乡村新业态新模式、乡村数字化治理、乡村网络文化、乡村数字惠民服务、智慧绿色乡村、数字乡村发展环境等8个方面内容,并试行评价各地区数字乡村发展水平,为数字乡村建设推动者、实践者

和研究者提供参考。

报告称,从2022年试行开展的数字乡村发展水平评价结果看,智慧农业建设快速起步,农业生产信息化率提升至25.4%;数字惠民服务扎实推进,利用信息化手段开展服务的村级综合服务站点增至48.3万个,行政村覆盖率达到86%。(白瀛 王思北)

转战电商,他年销大蒜2万吨

近日,在山东省金乡县鸡黍镇马集村,金乡县华能经贸有限公司总经理刘国赛正在仓库里,检查储存的大蒜质量情况。去年,他的公司在电商平台销售了2万吨大蒜。“今天大概发出去1万单左右,最多的时候我们一天能发五六万单。”刘国赛说。

说起电商销售的成绩,刘国赛难掩心中的自豪,他的父辈几十年如一日种大蒜、卖大蒜,但过去只能低价出售给批发商,利润微薄。“赶上行情不好的年头,甚至还会亏本。”刘国赛说,“从高中我就想做大蒜出口,上大学时选择了英语专业。”

2013年,刘国赛大学毕业后,一头扎进了大蒜产业。“刚毕业对这些农产品一无所知,只能慢慢地了解。”刘国赛说。2014年,刘国赛注册了金乡县华能经贸有限公司。他边学习,边进

行大蒜外贸生意,一直不见起色。

2019年,刘国赛注意到很多农产品都搭上了“电商快车”,他就想大蒜易保存、运输,销售周期长,在电商平台上可以有一席之地。

2020年3月,刘国赛开始筹备做电商,准备大干一场。然而刚起步时,并没有他预想的那样顺畅,一天仅有一二十单的销售量。为了吸引流量,他开始着重突出产地直销的概念,压低了价格,让利一部分利润。“同时,大蒜品质保证好,物流环节把控好,让更多消费者品尝到金乡大蒜的独特风味,提升客户体验感。”刘国赛说。

汁鲜味美、香脆可口的金乡大蒜很快赢得了一些消费者的青睐。“半年后,回头客越来越多,销量逐步增加。”刘国赛说,“接着我们赶上了网络平台发展的红利期,后来订单的数量几乎



刘国赛正在检查大蒜质量。

是翻倍增长。”

刚开始,刘国赛自己上阵打包、装车,单量上来了,就慢慢地扩大规模,招收的工人也越来越多。现在,光加工打包车间就有200多人,加上分拣、仓储、运输等环节,共带动周边近300人就业。

“下一步,我打算引入加工、包装的自动化流水线机器,提高打包效率,让电商平台成为更多人增收致富的途径。”刘国赛说。(李兆兴)

企业看台

淮北市金华面粉有限公司:

秉承诚信科学理念 做强做大制粉产业

淮北市金华面粉有限公司2016年—2019年连续四年被淮北市消费者委员会评为“淮北市诚信单位”,2020年6月份被评定为安徽省农业产业化省级重点龙头企业。

多年来,该企业秉承诚信科学的经营理念,依靠现代化的管理制度和规范化的管理体系,不断扩大规模提高产品质量,努力打造品牌,做强做大制粉产业,向着国内一流面粉企业的宏伟目标不断迈进。(通讯员 卢晶 陈曦)

淮北市鲁南面粉有限公司:

创新经营模式 深耕产品质量

淮北市鲁南面粉有限公司2008年被评为“安徽省农业产业化省级重点龙头企业”、“安徽省民营百强企业”、安徽省“121”强龙工程先进企业。公司自主品牌“淮鲁”小麦粉被国家质检总局授予“国家免检产品”荣誉称号,并被中国粮食行业协会授予“放心面”称号。公司连续多年取得了较好的经济效益和社会效益,销售收入和利税分别以20%和25%的速度逐年递增。

(通讯员 卢晶 陈曦)

亳州市宏宇中药饮片有限公司:

加强新产品研发 用心做好药

亳州市宏宇中药饮片有限公司以“诚实做人、用心做药”为立厂之本,奉行“以人为本、创高质量产品、育高德人才”的全新经营理念,以良好的信誉、过硬的产品质量、规范的管理制度、高起点的用人机制和一流的服务,赢得了社会各界的好评。

目前,该公司已成功推出冬虫夏草、燕窝、高档参茸、煲汤补品、御膳调料、花茶等产品八十余种。

(通讯员 卢晶 陈曦)

安徽谷神种业有限公司:

专注“育、繁、推” 一体化的种业发展

安徽谷神种业有限公司实力雄厚,技术力量较强,承担国家科技项目两项,“谷神6号”获亳州市科技进步二等奖。公司自主研发品种成果3个,后续有20多个小麦、玉米、大豆新品种参加国家、省级试验。先后被安徽省农委、省种子协会评为安徽省诚信种子企业、农业产业化龙头企业,曾多次被国家、省、市、县工商局评为守合同重信用企业和消费者信得过单位。

(通讯员 卢晶 陈曦)