

“巾帼新农人”创业典型案例系列报道③

灵活运用营销手段,不断拓展市场,一批“巾帼新农人”让家乡的农产品焕发新生机——

“农字牌”产品的创新者

黑龙江省宁安市渤海镇上官地村一角。董宝森/摄



曾珊检查五黑鸡的生长情况。



陈雨佳展示他们种植的水稻。



邓迪方在挑选“玫瑰柑”。

中国妇女报全媒体记者 史玉根

市场意识强、懂市场、会营销,是新农人的重要特征之一。一批在市场中打拼成长起来的“巾帼新农人”,灵活运用各种营销手段,不断拓展市场,让家乡的农产品焕发新的生机。

走精品路线,滞销大米卖出好价钱

受市场行情变化的影响,家乡产出的昔日贡米在市场上销售不佳。黑龙江省牡丹江市“巾帼新农人”、雨佳农产品有限公司总经理陈雨佳调整合作社经营模式,重新确定目标客户群体,开拓中高端市场,并推出“庄主认种”“粮票定制”服务等营销手段,重振好稻米的品牌影响力。

“80后”陈雨佳出生在宁安市渤海镇上官地村。当地有着独特的生态环境,产出的“石板大米”品质优良,历史上曾为朝廷贡米。前些年,由于营销方式落后,村里的好大米卖不出好价钱,甚至出现滞销。2016年,大学毕业后在中学当体育教师的陈雨佳辞职回乡,接手玄武湖大米专业合作社的销售工作,着手改变家乡大米营销的被动局面。

为了更好地了解市场,陈雨佳除了参加各地的农产品展销会,还几乎跑遍了南方各大城市,每到一城市就直奔大超市和粮油店,观察大米的销售状况,了解哪种大米卖得好、为何卖得好。在外面调研近一年,陈雨佳和合作社负责人决定,调整精品大米“石板大米”的销售策略。

陈雨佳在调研中发现,深圳、重庆、成都等南方城市对东北大米接受度较高,于是,她着手新开辟南方市场;原来,合作社大米都是25公斤装,不太适合城市小家庭消费,于是,她推出10公斤装、5公斤装和2公斤装;她找专业人员重新设计,让包装更精美更有特色,更适合做礼品。

响亮,卖出了比以前更好的价钱,合作社水稻种植面积发展到1800亩,合作社成员凭着水稻种植走上致富路。

精准营销,“高价鸡蛋”也畅销

一种原本在市场上并不稀罕,也卖不上价的鸡蛋,大部分养殖户都实行批发销售,江西省萍乡市“巾帼新农人”、江西新农园实业有限公司总经理曾珊另辟蹊径,发掘亲子群体的需求,实施精准营销,最终卖出了高于市场两三倍的价格,年销售额达到了3000万元。

“90后”曾珊在萍乡市安源区的一个工薪家庭出生长大,大学毕业后曾在外省做电台主播,2012年回到家乡创业。她牵头成立了萍乡市鸿远种养殖专业合作社,在安源区高坑镇泉江村租地养殖珍珠鸡和五黑鸡,月产蛋量近2万枚。

如此规模的产蛋量,销售是一大难题。当地规模养鸡户都将鸡蛋批量卖给蛋商,省事省心。曾珊决定自己零售,并定位于儿童群体的销量,学贸易专业、又有自产自销经验的曾珊决定与合伙人“对赌”一把,希望放手让自己干半年,到时候以销售实绩定输赢。

“对赌”协议定下来后,曾珊一方面邀请宝妈带着孩子到农场参观、体验,开展亲子活动,建立互信关系,一方面建立客户微信群和微信公众号,采取各种方式吸粉。2014年年底,她组织开展了给亲子家庭免费赠鸡蛋活动,两个月里,公司的产品就获得了10多万次点击量,公司送出了价值10万元的鸡蛋,赢得了大批网友的关注。随后,她就着手把这些网友转化为自己的客户。

和普通鸡蛋不同,五黑鸡蛋为绿壳。几经琢磨,曾珊推出了“新鲜蛋”和“初生蛋”两款产品。新鲜蛋是五黑鸡产下半天之内的鸡蛋,蛋质新鲜,初生蛋是五黑鸡产下的“处女蛋”,蛋体较小,形如鹌鹑蛋,宝宝喜爱,一次能吃两个。

上述两款产品一经推出,就受到了宝妈和孩子们的喜爱,虽然价格比当地五黑鸡蛋高出两三倍,仍然十分抢手。2015年上半年,曾珊农场的鸡蛋月销售额就由原来的100万元增加到200万元。合伙人“输”得心服口服。

曾珊没有止步。为确保产品畅销、长销,她一边巩固已有的市场,一边开拓新的市场。借助渐渐传开的“蛋姐”名声,她利用各种平台和机会,为自己的产品代言,以清纯的形象打造“宝贝蛋”品牌。2020年,她开启直播带货模式,出境推介自己的产品,把产品带到了省内外,每年销售额稳定在3000多万元。

打造新锐品牌,大众水果成功“出圈”

在南方,柑橘种植十分普遍,经营者大

多打产地品牌,个性化不太鲜明。广东省广州市“巾帼新农人”、广州市启迪农业科技有限公司负责人邓迪方大胆引进国外农业种植体系并加以改良,自创“玫瑰柑”品牌,产品受到消费者认可。

邓迪方出生在从化区江埔街二村,祖父和父亲两代人都是玫瑰花种植户。2014年在国外读完大学后,她先在广州从事保险推销工作,一年后回到从化创业。她没有效仿父母种花,经过考察调研后,在鳌头镇鹿田村承包一块绿化林地,引进种植经过改良的沃柑新品种。

沃柑还未挂果,邓迪方就开始谋划和实施自己的营销策略。专修市场营销的她深知,品牌是决定产品竞争力的重要因素。如何让自己的品牌个性更鲜明、更具辨识度,邓迪方颇费了一番心思。

灵感来源于实践。刚开始,邓迪方的种植园使用的都是买来的有机肥。有一天,她突发奇想,将父母玫瑰种植园里的玫瑰花残渣收集起来拌入牛粪,制成有机肥。结果,施入这种肥料的果树长势更好,结出的果子也更加香甜可口。邓迪方给自己的柑橘取名“玫瑰柑”,并通过自媒体、社交媒体、大众媒体等渠道及相关活动进行宣传推介。

“玫瑰柑”名称独特,自带浪漫气息,经过一段时间的宣传,被越来越多的消费者所熟知。2017年底,种植基地首批“玫瑰柑”开始挂果,产出60多万斤,投入市场后很快销售一空,给她带来了上百万元的收入。随后几年,公司与广东省农科院合作研发,陆续推出了玫瑰柑普、玫瑰柑果酥、玫瑰柑果汁等系列产品,先后打入省内外的高端水果市场,受到消费者追捧。

点评

酒香也怕巷子深,再好的产品也需要营销。

“巾帼新农人”之所以创业成功,并获得可观的经济效益,除了过硬的产品质量之外,还得益于营销对路而且到位。她们打造了个性化鲜明、辨识度高的品牌,经过宣传推介后获得了目标消费群的认可。她们找准了产品的定位,发掘了产品的优势,通过一系列的营销手段,抓住了目标消费群。

在市场化今天,农产品的销售越来越离不开市场营销。好的品牌和积极、灵活的营销,是现代农业发展不可或缺的因素。希望广大新农人创业者不断增强市场意识,在生产质量过硬的产品时,用心研究市场和消费者心理,创新营销,打造自己的新锐品牌,在市场经济蓝海里翱翔。

乡村振兴·巾帼行动

杨永乾 邵春 邵莹 文/图

阳春时节,贵州省台江县南宫镇交密村的苗族妇女,常常三五成群聚在一起绣花、唱歌,其乐融融。

“不仅能带娃,还能在家门口就业,没想到从小就会的针线活,现在每月也能挣2000多块钱。”交密村24岁的绣娘熊天燕脸上洋溢着幸福的笑容。

熊天燕和丈夫曾在广东打工,幼小的孩子由奶奶照顾。今年,奶奶身体不好,熊天燕留在了家里照顾小孩,并加入了交密村“妈妈制造”扶贫工坊,成为工坊里的第50位绣娘。

台江县苗族人口占全县总人口98%以上,苗族群众十分喜爱银饰刺绣,许多妇女从小就掌握了刺绣手工技艺。近年来,台江县依托这一优势,通过设计支持、品牌推广、市场导入、平台搭建、技能培训等举措,大力发展苗族刺绣产业,助推苗族刺绣走向市场,帮助全县7000多名留守妇女实现了增收。

“我们苗族女孩从小受到刺绣传统的熏陶,有比较好的功底,但也存在产品与现代元素融合不够、与市场结合不够的问题,为此,我们以市场需求为主导,加大了技能培训,培养了一批本土人才,制作出的作品既有苗族特色,又有现代风格。”苗族非遗传承人刘忠辉介绍。

近年,台江县还邀请了多个知名设计团队,对台江苗绣手工艺品进行重塑设计,推动传统技艺与现代元素融合,使产品更加满足市场消费需求。



台江县南宫镇交密村苗族妇女在做刺绣。

农技新知

无人机授粉效率高

四月中旬,在河北省泊头市齐桥镇梨园内,工作人员操作无人机在进行高效液体授粉作业,30分钟就完成了20亩梨园的授粉。

据介绍,无人机授粉是将花粉、白糖和含有钙、硼、镁等微量元素的中微肥,溶解在特制溶液里,搅拌均匀后,通过无人机高质量精准喷洒作业。无人机授粉极大地节省了人力,提高了管护效率,更能精确授粉,为梨果的丰收打下基础。目前,在泊头市,采用无人机给梨树授粉成为越来越多梨农的选择。

近年来,千年梨乡泊头市通过调结构、精技术、强管理,老梨园改造提升了,种植模式更现代化了,品种结构优化了。(据新华网)

研究揭示温度调控稻瘟病机制

日前,中国水稻研究所一个科研团队揭示了温度影响稻瘟病发生的机制,为科学应对未来气候变化,有效防控稻瘟病的发生提供了理论依据。

据介绍,植物病害的发生、发展到流行,温度是最重要的环境因素之一。该研发团队利用水稻一稻瘟病菌系统,解析了温度调控植物抗病原真菌的机制,结果显示,22℃时茉莉酸合成减少,导致水稻基础抗性降低,稻瘟病菌侵染增强;而在28℃条件下,稻瘟病菌诱导茉莉酸的合成,并激活茉莉酸信号途径,提高了水稻对稻瘟病的基础抗性水平,抑制稻瘟病的发生。进一步试验表明,施用茉莉酸甲酯是温暖环境下提高稻瘟病抗性的有效策略。(据《科技日报》)

斯玉 整理

乡村振兴·产业发展

重庆开州区实施乡村振兴战略,推动农业大区向农业强区转变

产业兴旺 村民增收腰包鼓

余清英 徐志华

入春以来,在重庆市开州区农村,家庭农场、专业合作社等开始紧锣密鼓地组织生产,许多留守妇女成了“上班族”,游客在果园里体验采摘乐趣,到处洋溢着欢声笑语……

种养基地挣钱忙

“姐妹们快来哟!客户要白菜。”在竹溪镇春秋村赵家坝任大蔬菜种植基地,随着负责人任登秀的一声吆喝,在不远处平整土地的廖桂英、王连蓉等人立即放下手中的活儿赶过来。她们有的称秤,有的打包,不到半小时,1400斤白菜就装车运往开州城区的两大超市。

“任大姐对我们像家人一样贴心。我们

有时加班,她还要买包子、馒头给我们加餐,大家做事有干劲。”廖桂英说。

王连蓉与丈夫原本在家种庄稼。2016年,夫妻俩到蔬菜基地务工,每人每月工资2000多元,干就是6年。

任登秀说,近年来,蔬菜种植基地加强测土配方,实施科学施肥、绿色防治病虫害,产品提质增效,产业越做越强,常年吸纳劳动力35人,大家的日子越过越有奔头。

在谭家镇凉峰村候家溪冷水鱼养殖基地,几十名工人正在紧张有序地忙碌着。

脱贫户蔡天均与妻子张成桂是基地长期工。最初,他们没有什么技术,只会打打杂,如今已成为基地的技术工,收入逐年增长。去年,他们在开州城区购买了一套新房,一家人的生活越过越滋润。

候家溪冷水鱼养殖基地创办人蒋开均

介绍,基地吸纳了72名村民稳定就业,并请来相关专业技术人员对他们进行技术培训,让他们都拥有了一技之长,收入大幅增加。

笔者了解到,近年来,开州区实施乡村产业提振奖补“百万行动”,对各级新型农业经营主体给予奖补,支持他们发展特色产业,并加强对农村致富带头人的培训,增强他们发展产业的后劲,实现联农带农促增收。

生态宜居有奔头

“这棵树的柑橘好甜啊,快点来摘哟!”在临江镇福德村智慧果园,游客们正在体验采摘柑橘的乐趣。

福德村党支部书记熊炳科介绍,近年,福德村发展村集体产业,打造智慧果园,16

万棵沃柑树得到有效管护,结出的沃柑味美多汁、口感香甜,吸引了众多游客前去采摘,今年预计收入500万元。

在产业发展的同时,福德村的村容村貌也不断改善。近年来,村“两委”积极开展志愿服务、文明创建等活动,提升村民文明素质,并在村便民服务中心修建村史馆、礼堂,建设垃圾分类示范点,乡村颜值越来越高。

“在村里走了一圈,到处干净整洁,每家每户院落别致,就连垃圾桶都很有特色,真是生态宜居的好地方。”在临江镇福德村,游客谭女士说。

笔者了解到,近年来,开州区全面实施乡村振兴战略,通过强基础、促改革,推动传统农业大区向农业强区转变,让农业有奔头,农民有盼头,农村有看头,绘出了百姓富、生态美新画卷。