

“巾帼新农人”创业典型案例系列报道⑧

她们与时俱进,打破传统销售模式,在互联网新浪潮中奋力
搏击,创下一个个成功的经典案例——

为农产品插上“互联网+”的翅膀

中国妇女报全媒体记者 史玉根

许多“巾帼新农人”自带互联网基因,具有互联网思维。她们与时俱进,在互联网新浪潮中奋力搏击。她们打破传统销售模式,或建立自己的网站、网页,或借用第三方电子商务平台建立自己的商铺,或运用微博、微信等新媒体进行产品营销。她们或自产自销,或经销其他农户的产品,通过众多电商渠道,让优质农产品卖出好价,销得更远,销得更多,创下一个个成功的经典案例。

全程把控,让家乡特产变身畅销品

山东省烟台市蓬莱区盛产优质苹果、樱桃等特产,过去由于销售方式单一,果农经常出现卖果难问题。“巾帼新农人”烟台田十电子商务有限公司总经理田春影(左二)和三个妹妹向网友推介家乡的大樱桃。

山东省烟台市“巾帼新农人”、烟台田十电子商务有限公司总经理田春影(左二)和三个妹妹向网友推介家乡的大樱桃。

广东省韶关市“巾帼新农人”、翁源县麓山兰业有限公司董事长兼总经理严彦花在线上直播销售兰花。

黎湛均/摄



江苏省盐城市“巾帼新农人”、江苏军曼农业科技有限公司总经理鲁曼在直播间当“临时主播”。



地较偏僻,交通不太发达。“巾帼新农人”、江苏军曼农业科技有限公司总经理鲁曼,和丈夫联袂创业,搭上互联网快车,不仅为公司养殖火鸡等特禽打开了销路,还让陈甲村成为远近闻名的淘宝村。

2011年,大学毕业并有稳定工作的鲁曼,从徐州来到男友廖正军的家乡陈甲村,两人结为夫妻后留在陈甲村继续创业。在此之前,廖正军已在家乡养了两年火鸡,小有成就,鲁曼到来后,他们成立军曼农业科技,扩大养殖规模,火鸡年出栏量由数百只提高到1万余只。

养殖规模扩大后,销售压力增大。鲁曼和丈夫用蛇皮袋拎着火鸡,到县城的酒店挨家挨户推销。鲁曼觉得这种推销方式的效率太低。当时,电子商务已开始向农村延伸,他们决定把销售重点转移到网络。

廖正军读大学时曾建过一个网站,专门介绍父亲养殖的火鸡,但功能太少,不适合做产品推介和销售。从2013年开始,鲁曼和丈夫对网站进行几次升级,最终打造出全新的“乡吾见网”,用生动的图片和文字,

把产品生产过程和品相、质量展现给网友,与此同时,他们还在阿里巴巴、淘宝、京东等第三方电子商务平台注册了十几个店铺,同时推介、销售火鸡和当地其他特产。2017年,公司通过网络销售的产品达到8000余万元,占公司总销售额80%以上。

鲁曼没有止步于眼前的成功,她不断研究市场和客户的消费需求,适时调整营销策略。比如,她分析网络反馈信息发现,经常购买火鸡的客户大都有健身习惯。于是,她在网络上重点介绍火鸡有利于减脂健身的营养属性,并设计出多款营养搭配的火鸡菜谱,引来更多健身爱好者的青睐。

微信普及后,鲁曼建立了“火鸡姑娘”公众号和多个微信群,快捷地推介自己的产品。很快,他们的微店成为继“乡吾见网”之后的又一个销售平台。近年,鲁曼还利用抖音、快手等平台,发布短视频,开展网络直播,进一步拓宽产品销路。2020年上半年,受新冠肺炎疫情影响,当地部分农产品一时销路不畅。鲁曼走进直播间,为当地特色农产品代言,直接带动了当地农产品的销售。



如今,军曼公司形成集养殖、产品研发加工、互联网销售、休闲观光于一体的田园综合体,拥有火鸡养殖基地1000亩,年产值近亿元。在鲁曼夫妇的指导和带动下,陈甲村绝大多数农户都学会了网络销售,村民人均年收入增加到近3万元。陈甲村因此成为江苏省的电子商务示范村。

团队直播,打造产业电商基地

广东省韶关市翁源县是全国最大的兰花生产基地,兰花种植面积达3.5万亩,但电子商务起步较晚,发展较慢,制约了兰花产业的发展。“巾帼新农人”、翁源县麓山兰业有限公司董事长兼总经理严彦花,组建电商运营团队,重点发展兰花网络销售,企业获得可观收益的同时,带动了当地兰花电商的发展。

“80后”严彦花是翁源县人,大学毕业后在珠海一家台资企业当高管,2016年返乡创业种植兰花,并受聘担任翁源县兰花协会秘书长。她一边种植兰花,研发兰花文创产品,一边拓展兰花的销路。

当时,电商已进入直播时代,严彦花创建成立翁源县万艺信息科技有限公司,招聘年轻的专业人员,培育、挖掘主播人才,组建了一支40多人的电商直播和运营团队,建起总面积达8000平方米的兰花展厅电商直播中心,开辟7个直播间,注册6个直播账号,拉开直播大战的帷幕。

除了日常的直播销售,严彦花的团队把电商购物节当成自己的节日。为了这一天,他们做了充分的准备。节日当天,公司所有的7个直播间同时开放,在淘宝、快手、抖音、微信视频号平台同时进行直播,带货销售他们挑选的兰花。

严彦花给团队定的营销策略是,不回避价格战,但不依赖打价格战,主要靠产品的差异性吸引顾客。比如,他们培育的“蕙兰红双喜”“九仙牡丹”等兰花品种,品相好、寓意好,市场稀少,虽然价格高于其他品种,但很受顾客喜爱。每次购物节,他们都取得了傲人的成绩。如今,严彦花的直播团队日均订单约1500单,日均销售额5万元,年销售额1000万元以上。

严彦花不时亲自上阵当主播。2020年春,她直播销售额最多的一天达到6000多元。严彦花还经常把花农召集到公司,手把手教他们直播带货,花农学会后在自己家直播卖兰花。在她的示范带动下,翁源的兰花电商蓬勃发展,兰花年电商销售额达2亿元以上,占比从几年前的2%提高到现在的20%。

乡村振兴 巾帼行动

河北省吴桥县:美丽庭院为美丽乡村添彩

每个乡镇有样板 每个村庄有标杆

中国妇女报全媒体记者 周丽婷 祁洁

家家户户庭院美,串起一路好风景。

近年,河北省沧州市吴桥县妇联在大运河文化带建设和美丽庭院创建活动中,挖掘运河沿线村镇的乡土民情和特色文化,以“生态美”“人文美”“产业美”,打造大运河美丽庭院示范带。如今,每个乡镇有样板,每个村庄有标杆,4000余个独具特色的美丽庭院、精品庭院,为美丽乡村添上了浓墨重彩的一笔。

“比美”比出新风景

整洁的小院,阔气的楼房,墙根儿旁,一盆盆花儿开得正艳。走进吴桥县桑园镇第九村村民于立新家,眼前的景象赏心悦目。

“家里不收拾利索了,都怕别人来串门。”于立新说,“在俺们村,家家都很干净,村里好多户被县妇联评为美丽庭院。挂上这块牌子,就得对得起这份荣誉。”

从于立新的家到运河边,步行用不了5分钟。头些年,河沿儿上是土路,周边杂草丛生,没人愿意往那儿溜达。如今,大运河畔成了热门打卡地,靠近运河居住的村民们更加注意自家家庭卫生。

于立新介绍,村里的姐妹们还加入了镇上的大运河巾帼志愿服务队,没事就沿着运河捡拾垃圾,积极维护河畔的环境卫生。

桑园镇妇联副主席刘娟告诉中国妇女报全媒体记者,大运河贯穿桑园镇11个街(村),近年,桑园镇将美丽庭院创建与美丽乡村建设、农村人居环境整治结合起来,以大第九村等村为核心打造“生态美”片区,以户带户,以村带村,将美丽庭院与运河景色融为一体。如今,桑园镇的村民聚在一块儿,讨论最多的话题就是谁家庭院干净,比谁家庭院有看头,大伙儿争着为保护运河环境出力。

“红色小院”听故事

院内,用红豆拼成的党徽格外醒目;屋里,一幅幅书画作品洋溢着爱国爱党情怀。这是安陵镇莫家场村莫志华的家,经过县妇联的精细打造,他的院子成了“红色革命小院”、爱国主义教育基地。

“莫子镇是莫家场村人,是吴桥县第一位共产党员。他建立了吴桥县首个党支部。抗战时期,莫子镇领导全县爱国师生进行抗日宣传和募捐活动……”莫志华老人绘声绘色地向来访者讲述莫子镇先烈的革命事迹。

走过村内的红色文化画廊,一幅幅党史再现党的光辉历史,西行至运河大堤,便是莫家场火警站。驿站石碑上,镌刻着莫子镇的革命故事。

“村里的党史馆和红色文化客厅正在建设之中。”安陵镇妇联副主席左荣新介绍,镇里计划以莫家场、苏场村、王场村为核心打造多个“红色革命小院”,开展爱国主义教育活动,为大运河畔增添一抹亮丽的红色。

民宿小院觅乡愁

筛子、锄头成为室内装饰品,村里的景色走进墙上的风景画,踏入曹洼乡岳庄村孙秋霞家的民宿,一股乡土风扑面而来。

“城里人进村来玩,就是想接地气儿,装修太豪华就变味儿了。”孙秋霞说,以前,岳庄村的环境差,晴天,尘土飞扬;雨天,道路泥泞。经过整治,人居环境大变样,随后,村里着手发展乡村旅游,打造景点,吸引了越来越多的游客。孙秋霞率先将自家的老房子改造成民宿,用来接待游客。

岳庄村本是一个纯农业村,近年来,村里借美丽乡村建设和农村人居环境整治的东风,挖掘谷物文化和岳飞文化,发展乡村旅游,昔日灰头土脸的小村实现蜕变,成为省级乡村旅游重点村。民宿小院、杂技小院……一个个富有特色的美丽庭院,成为村庄的文化名片。

岳庄村是美丽庭院“产业美”片区中的一个示范点,也是吴桥县巾帼乡村旅游示范基地之一。近年,曹洼乡以岳庄村和另外两个巾帼乡村旅游示范基地为核心,发展文化旅游产业。吴桥县妇联定期在民宿小院举办居家收纳、插花、剪纸、手工编织、花式面点制作等活动,扩大美丽庭院创建的辐射面和影响力。



曹洼乡岳庄村重点发展文化旅游产业,打造民宿小院,成为美丽庭院“产业美”示范点。

乡村振兴 产业发展

云南省松梅村:养蚕养成“示范村”

中国妇女报全媒体记者 周玉林

仲夏时节,云南省大理白族自治州祥云县刘厂镇松梅村一片生机盎然,一棵棵桑树分布在村子周围,构成一片绿色的海洋。

“我栽了40多亩桑树,每年养150张蚕,一年能收入30多万元,盖了新房,还买了车,日子一天比一天好了。”站在自家桑树旁,松梅村养蚕户白炳跃高兴地说。

松梅村曾是一个传统农业村,村民主要种植水稻、苞谷、小麦和烤烟,收益很

低。为了提高村民收入,摆脱贫困,2000年,刘厂镇党委、政府和松梅村“两委”结合当地实际,引导村民发展蚕桑产业。村组干部和党员带头种养,群众看到他们获得效益后纷纷加入种桑养蚕队伍。

为了推动蚕桑产业健康发展,镇村争取项目资金建设了桑园基础设施,新建抽水站,修通了灌溉沟渠和机耕路,大大改善了生产条件。镇村主动对接省州农科院及县农业农村局蚕桑站,请技术人员到村里开展技术培训,指导桑蚕户。

松梅村党支部领办桑梓种植养殖专业合作社,为加入合作社的蚕农提供技术指

导和信息服务,还鼓励致富带头人成立了4个专业合作社,并引进企业进行鲜蚕茧收购,缫丝,走实订单农业路子。针对蚕种来源多、杂、乱,价格较高等问题,2022年,村里引入相关企业提供蚕种及技术支持,提高了蚕茧质量,每年还可为养蚕户省下部分蚕种费用。

为了延伸产业链,松梅村引导村民发展蚕茧深加工,引进企业进行桑条加工,还通过开发桑叶茶的制作加工、桑葚酒的限制、桑葚采摘销售、鲜食桑叶桑尖的利用、蚕蛹食品加工等,提高蚕桑产业的综合利用效益。村里创新营销,打造了“松梅蚕

桑”品牌,不断拓宽销售渠道,把加工产品销售到了全国各地。

如今,在松梅村,养蚕成为村里的大产业,成为村民的致富密码。全村85%的农户种了桑树,75%的农户养了蚕,2019年被评为全国“一村一品”示范村。2021年,全村蚕桑产值3784万元,养蚕户均收入突破10万元。

“我家以前是贫困户,栽桑养蚕让我们脱贫致富。去年,我家养蚕收入了15万元,全家人打心眼儿高兴。”养蚕户白炳跃说,他对村里的蚕桑产业充满信心,正准备扩大养殖规模,增加收入。