

丹江口将电商引入乡镇

让本地农特产品走向全国

■文、图/记者 徐国文 通讯员 孙志高

近日,农村电商人才培养及农产品品牌推广活动在丹江口市均县镇镇政府举行,此次活动由丹江口市委人才办、丹江口市商务局、湖北小蜜蜂电商公司、丹江口市公共服务中心共同举办,来自均县镇的30余名电商从业者、种养殖大户、农村创业青年、贫困户参加电商微营销课程培训。活动旨在解决均县镇村民农产品销售问题,从根本上帮助村民脱贫致富。

80后小伙在家实现创业梦

吕伟是均县镇最早一批从事电商行业的村民,他的电商之路还要从他的家庭说起。1987年,吕伟出生在均县镇一个水产养殖户家庭,成年后一心想要自己干一番事业的吕伟去往外地打工创业。2012年,考虑到父母慢慢变老,一直在外奔波的吕伟结束了创业生涯回到均县镇,帮助父母打理家里的水产生意。

“毕竟不是自己的事业,心里没什么成就感。”吕伟说,虽然回到了父母身边,可是他的心里却始终想着不依靠父母,自己干一番事业。但是,由于许多先天因素的限制,创业愿望一直被搁置下来,直到2015年,一条微信朋友圈的消息让他看到了创业的契机。

2015年底,吕伟在微信朋友圈看到一条电商培训的消息,出于好奇,他阅读了该篇文章。文章里详细介绍了电商的优势、特点以及加入方式,阅读文章后的吕伟脑海里萌生一个念头:“或许我可以借助电商在均县镇实现我的创业梦。”这个念头一旦萌生,便在他的脑海生根发芽,经过多番考虑,他报名参加了电商培训。

培训结束后,吕伟回到家乡便踏上了他的电商之路。“电商圆了我的创业梦。”吕伟告诉记者,2016年,他开始在網上销售翘嘴鲌,虽然第一年由于没有



丹江口市金陂水产养殖场的观赏鱼大丰收。

经验利润并不可观,但是他看到了电商的发展前景。随后,他召集5个朋友一起从事电商,产品也从单一的翘嘴鲌发展到柑橘、红薯、蜂蜜等多个种类。据了解,2018年,他的全年销售额达到60余万元,仅双十一、双十二两天,销售额就高达3万余元。

“随着销量的不断增加,货源是目前一大问题。”吕伟说,下一步,他将扩大经营规模,与当地村民签订农产品合作协议,也就是他需要什么产品,村民就种养殖什么产品,他全部高价收购,这样不仅能解决其货源不足的问题,也能增加村民的收入,带动村里经济的发展,可谓一举两得。

“电商+企业”托起村民致富梦

在均县镇,除了吕伟这样从事电商的个人,还有数家当地企业也加入其中,他们将电商融入企业,充分发挥电商销路广、销量高等特点,在企业建立电商服务站,积极带动附近村民脱贫致富,丹江口市金陂水产养殖场就是其中的代表。说到丹江口市金陂水产养殖场电商的发展,就不得不提起张开刚。

47岁的张开刚是丹江口市金陂水产养殖场场长,2000年,他初到金

陂水产养殖场时,该场生产经营状况极差。了解情况后,他找准发展思路和突破口,解决了该场单一的销售方式,仅2002年到2006年全场生产总值就增长了3倍。随着水产养殖场的经营逐渐走上正轨,张开刚有了更多的想法:“如何把企业的利润扩大化呢?”

2014年,张开刚在参加高中同学聚会时,无意间听到一位在广州做电商的同学说起自己的经营现状。“他做电商,一年有近800万元的销售额。”张开刚说,听到同学的话,职业的敏感性让他对电商产生了浓厚兴趣。回到家中,他多次查阅资料,请教相关人士,并向镇政府提出将电商融入企业的请求。但是,由于当时镇里没有指标,他没能如愿以偿。

2015年,均县镇镇政府传来的一个消息让张开刚兴奋不已。“镇政府工作人员告诉我有电商指标,问我愿不愿意加入。”张开刚告诉记者,他接到通知后,立即开始了准备工作。那段时间,他从各个渠道去寻找电商方面的人才,最终在镇政府的帮助下在企业内建立起电商服务站。或许是因为企业本身就具有较好的经营能力,在加入电商后不久,金陂水产养殖场的销售量就迎来了新突破。

十堰晚报

十堰市商务局、十堰晚报、秦楚网 联办

电商圈

2019年1月3日 星期四
责任编辑:张海 编辑:满春艳

“没加入电商前,水产养殖场一年观赏鱼的收入在27万元左右,到了2017年,通过电商销售产品,仅观赏鱼这一项就达到了60余万元。”张开刚告诉记者,电商帮助养殖场增加了销量,他要回馈乡里。2018年,金陂水产养殖场在村里承包了33亩鱼塘,以免息的方式将鱼苗贷给贫困户养殖,鱼苗长大后,企业再以高价回收,这样既能有充足的货源出售,也避免贫困户的先期投入,帮助他们脱贫致富。

据了解,均县镇多年来一直把电子商务作为探索农村发展的新途径,2018年先后组织开展电子商务培训5场次,共计培训300余人次。组织全镇种养殖大户、电商企业开展农特产品交流会10余场次,有效推进了均县镇电子商务发展。截至目前,有柑橘、水产、蜂蜜、艾蒿、红薯等各类农特产品,通过电商销售带领群众脱贫致富。

小蜜蜂电商直供暖心好食材白羽乌鸡 美味有营养

■实习生 陈婷婷

寒冷的冬季,人们都喜欢喝汤,白羽乌鸡不仅肉质鲜嫩、滋补有营养,而且方便煲炖。结束一天的忙碌回到家,喝一碗香气扑鼻的白羽乌鸡汤,正所谓有家有爱有味道。

其实,懂煲汤的人都知道,食材很讲究产地和品质。市面上售卖的活鸡为了产量和方便售卖,大多以圈养的方式养殖,而散养的农家乌鸡更受消费者青睐。

为了能让市民吃到地道农家散养土乌鸡,小蜜蜂电商产品经理深入我市各个乡镇探访,发现了竹山县深河乡深河村退伍老兵杨锐夫妇养殖的白羽乌鸡。

2014年,杨锐和妻子王丽回到家乡创业:利用林地间散养生态鸡。杨锐学

习畜牧兽医专业知识,取得了兽医资格证书。王丽则利用空闲时间学习养殖技术,和丈夫探讨科学养殖方法。夫妻俩多方筹资40多万元,租赁了场地和山场,在深河村建成标准化孵化室和600平方米的鸡舍,养殖国家地理标志产品郧阳白羽乌鸡、郧阳大鸡。

为了养好白羽乌鸡,杨锐夫妇刻苦钻研养殖技术,并把白羽乌鸡散养在山上。

除了养鸡,杨锐夫妇还在山上种了很多蔬菜、农作物,种的玉米都用来喂鸡。山中有溪水,还有大片的天然竹林,白羽乌鸡吃着草、虫和五谷长大。

由于养殖环境、方式生态环保,杨锐夫妇养殖的白羽乌鸡肉质鲜嫩,成为市场上的俏销品。

杨锐夫妇还分享了如何分辨白羽

乌鸡的办法:“白羽乌鸡头顶长有一丛丝毛形成毛冠,母鸡较为发达,形成一个白色的绒球。白羽乌鸡鸡冠颜色紫黑有凸起,耳朵呈绿色。区别于普通鸡的四指,白羽乌鸡有五指,其羽毛柔软丰满。”

白羽乌鸡羽毛全为白色,肉质呈乌黑色,其肉质鲜嫩,是冬季滋补佳品。为了方便市民选购,小蜜蜂电商为市民朋友精选了竹山县深河乡深河村新鲜放心的白羽乌鸡,让你能安心享受一碗白羽乌鸡汤的安稳幸福。

寒冷的冬季,散养的生态白羽乌鸡加上绵软的山药,炖一锅热乎乎的汤,乌鸡滋补,山药养胃,真是再好不过了。有了小蜜蜂电商的采购和配送上门,稍有空闲就可为自己和家人准备一份暖心美味。

小蜜蜂电商为市民朋友精心挑

选的竹山县深河乡深河村白羽乌鸡,每只净重2斤左右,仅需128元,新鲜宰杀处理干净后采用真空包装,十堰主城区包邮,当天下单,即日配送到家。

订购电话:0719—8125837
8121950

新农人网:www.xnongren.com
小蜜蜂电商地址:北京路湖北工业职业技术学院科技中心一楼
阳光栖谷店:十堰市阳光栖谷62号楼一楼家创园店



扫码
进入新农
人微商城