

招商项目,不断转化为生活品质

项目微观察 · 物流

产品插上“云翅膀”

——感知万荣县乡村e镇项目

□记者 崔萌

“新春佳节，我们特推出一款彩虹果礼盒，多个品种、多个颜色、多个口味、多个快乐……喜欢的小伙伴可点击一号链接直接拍。”春节前夕，万荣县乡村e镇农产品线上直播间，直播团队卖力地向广大网友推销万荣苹果。

春节是传统的消费旺季。万荣县乡村e镇电商直播团队抢抓时机，助力农产品插上“云翅膀”，让万荣苹果丰富更多人的“果盘子”，也让农民度过一个“肥年”。

万荣县是全国电子商务进农村综合示范县。2022年，万荣县依托便捷的区位优势、扎实的产业基础、完善的设施配套、蓬勃的电商活力，成功申报了全省首批乡村e镇项目。

据悉，该项目总投资2.2亿元，项目地址位于万荣县汉薛镇，面积为5平方千米，主要以销售苹果、桃子、柿饼、香菇、中药材等农副产品为主。

截至目前，该县乡村e镇已入驻市场主体63个。其中，电商企业38家，总产值2.86亿元，网络销售额1.98亿元，吸收就业务工人员1100余人。

山西蓝青电子商务有限公司是乡村e镇的运营商，其公司负责人贾秋丽，不仅是万荣县电商协会会长，更是一位电商达人。

2023年，山西省农业农村厅公布了64个全省农村电商创业优秀带头人典型案例，“贾秋丽从牙科医生到电商达人的转变”案例上榜。

“我们的苹果甜脆多汁、滑光亮丽，过年吃苹果，也有着平平安安的美好寓意。在我的身后呢，许多果农正在打包发货，我们的苹果即将发往全国各地……”在汉薛镇南景村景鸿苹果专业合作社，贾秋丽架起手机现场直播。

这样的场景，对于南景村村民来说并不鲜见。

据了解，汉薛镇共有10个苹果专业合作社，其中，南景村就有6个。各个合作社不仅有各自的电商直播团队，一些电商达人、直播“网红”也经常来此直播带货、打包发货。

三笑苹果专业合作社负责人黄耀介绍说，其合作社每年可销售600万公斤苹果，直播带货销量已近40%，尤其是春节前夕，几乎每天都有电商达人来此开播。

电商直播不仅走进了农村，融入了百姓生活，还让特色农产品插上了“云翅膀”，促使农民不断增收。

“通过电商直播，9个苹果售卖六七十元，仍然有市场需求。”贾秋丽是地地道道的万荣人，她表示，高品质的特色农产品已成为当地农民增收致富的“香饽饽”。

这些发展变化，得益于乡村e镇的不断壮大。

在汉薛镇，已规划建成了乡村e镇五大功能区，有特优产品生产区，打造



▲直播带货忙



▲精品包装细



▲产品种类多

了两个200亩连片桃果示范园项目、100亩新品种桃基地、200亩桃示范园；有网货销售融合区，建设了电商户外直播小院、户外直播打卡基地服务站；有电商公共服务区，建设了电商公共服务中心、网红图书馆、竹林乡愁直播取景基地；还有仓储物流配送区、休闲娱乐生活区。

农村电商的迅猛发展，拓宽了特色农产品的销售渠道，为农民打开了更大的销售市场。

南景村果农王世荣欣喜地告诉记者，在万荣县政府的大力支持下，去年，他承包的100亩蟠桃基地实现了百万元的毛收入。

蟠桃从“论斤卖”到“论个卖”。“一箱12个蟠桃，售价100元，供不应求。”王世荣介绍，其百亩蟠桃品质高，市场需求量大，通过电商直播全部予以销售。

“记得蟠桃开园时，基地旁的桃果主题公园内人头攒动，电商达人、‘网

红’纷纷在现场直播带货，蟠桃现摘、现卖，那场景真叫一个热闹！”回忆中，王世荣的脸上洋溢着自豪的神情。

2022年，“万荣苹果”入选中国区域品牌百强榜，居全国果品前十、全省第一。品牌意识的增强，让万荣县更加注重特色农产品的品牌营销。

乐善万荣，笑话之城。为了让“小而散”的土特产转化成“小而美”的网货商品，万荣县积极整合全县各类优质农产品资源，推出以“乐善万荣”为母品牌、“笑诚甄选”为子品牌的系列产品。

记者在乡村e镇公共服务中心2楼看到，300平方米的农产品展厅，摆放着万荣小吃系列、果蔬脆系列、零食系列、冻干水果系列，以及虎头鞋、老虎枕头、梅花香包等文创系列，共计80多种网货产品。

据介绍，这些产品都通过抖音、快手、小红书、今日头条、微店、万荣优品小程序等平台进行线上销售。

品牌意识的增强，也让万荣县更加强化品牌营销的推介。

借助“直播风”，该县曾举办“笑诚甄选大舞台”“嗨购万荣·盛世华年”电商年货节、“仙桃线上采摘节”等活动，其影响浩大。

不仅如此，该县还依托抖音等平台建设运营万荣特色产品馆，开设旗舰店、专营店等。其中，龙头电商企业鹏凯苹果专业合作社，在拼多多平台开设了“万荣苹果旗舰店”，常年占据“生鲜类”销售榜前列，为品牌营销、数商兴农蹚出了可借鉴、可复制的示范路径。

“家人们，大家早上好。我现在在邻居家，帮他家销售富士苹果……”该县光华乡59岁的果农樊永强在其直播间说道。

春节前，每天上午9时40分，樊永强准时开播，销售苹果等农产品。

培养电商人才、建强直播队伍、打造“网红队伍”，是乡村e镇电商产业培训孵化中心的重要工作。截至目前，乡村e镇已培育“桃花仙子周晓瑛”“万荣网红高小花”等本地网红7人。其中，周晓瑛还入选了2023年度“百名最美运城人”电商带货达人名单。

樊永强自称是一个老实巴交的农民。近几年，受到当地电商经济的影响，他的认知也发生了改变。他主动到乡村e镇接受培训，学习视频剪辑、直播技巧，开启电商直播之路。

眼下，他虽称不上电商达人、直播“网红”，但他不仅销售了自家农产品，还帮助亲戚、邻居销售。

“我们的农产品多好呀，不能单纯坐等客商出价、销售，要主动寻求市场。”樊永强说，“直播带货已成为一大趋势，渠道不同、市场不同、价格也不同，我相信，我们的农产品会有更广阔的市场。”

■本版摄影 记者 朱超逸丁