



码上看报



码上订报

电商直播打造出上百万元的兰花产业

“观花兼赏叶,香色四时着,各位兰友,现在我展示的是新品兰花秋芝……”1月3日,重庆市綦江区三角镇彭香村的兰花种植基地内,“95后”新农人敖琴贵正向网友一一介绍基地内的兰花品种,不时有网友详细询问品种特点并下单。

今年27岁的敖琴贵7年前返乡创业,在家乡建起数百个品种的兰花基地,通过直播方式带动了兰花销售。

宠物医生跨行当起花匠

敖琴贵在大学时学的是畜牧兽医专业,2014年毕业后进入四川省成都市温江区的一家宠物医院,成了一名宠物医生,工作稳定,收入也越来越高。

“2015年我回重庆时,一位养兰爱好者向我介绍了兰花品类和种植技巧,这激起了我的兴趣。”敖琴贵回忆道,自那以后她就爱上了兰花,开始自学兰花栽培、管理知识,并萌生了种植兰花创业的想法。

第二年,她便决定辞职返乡创业,在綦江城区开了一家花店。除了经营花店,敖琴贵把大量的时间用在培育兰花上,开始了自己的兰花事业。

经过努力学习,两年后敖琴贵培育的兰花在巴南区第七届春季兰花博览会上—举夺得金奖。

自此以后,敖琴贵和她培育的兰花品种经常出现在各地兰花展览中,并摘得20多个奖项,因此敖琴贵在兰花种植圈内的名气越来越大。有了创业和比赛的收入,敖琴贵决定进一步扩大自己的养兰规模。

直播带货 为兰花基地找到销路

2018年时,敖琴贵看到家乡三角镇飞速发展,乡村创业前景广阔,便将自己的兰花种植基地迁移到了三角镇彭香村,建起了3个大棚,培育了上万株兰花。

规模上来了,销售问题怎么解决呢?敖琴贵想到了直播。

然而一番尝试下来,短视频和直播都没能达到预期。当地村干部得知敖琴贵有直播的想法,便推荐她去市人社局开设的培训班学习。

市人社局专门为敖琴贵选派了直播陪跑团队,到基地手把手教她如何做直播,陪跑团队从临场应变、文案话术等直播技巧入手指导后,敖琴贵“摸到了门路”。

白天在培训班学习,晚上敖琴贵就在基地里直播,介绍兰花习性、种植技巧,和各地养兰爱好者交流心得。

“直播最长时间超过4个小时,从晚上一直到第二天凌晨。”敖琴贵回忆,“一场2-3小时直播,销售额最高能达到5万元,这为基地兰花拓宽了销路。”

尝到了直播甜头后,敖琴贵在2023年组建了自有的直播团队,一年下来,基地销售额突破100万元。

(据《重庆日报》)

小屏幕连线大生意 土特产闯出大市场

“互联网+新农人”助力香柚“云端”畅销

“来自瑶寨的那一口甜,‘柑甜瑶寨’江永香柚,精选50年以上老树柚。”“江永香柚,3小时爆单2100+。”“江永香柚包装升级,喜庆、红红火火,是过年的味道。”……湖南省江永县新农人刘凤艳经常在朋友圈、微信群和短视频平台分享动态,就连来自内蒙古、新疆的粉丝都成了她的“老客户”。

2015年,在家人的支持下,刘凤艳放弃了别人眼中稳定的文职工作,开起了线下特产店,专营江永特色农产品。随着直播电商、社区团购的兴起,商业嗅觉敏感的刘凤艳果断注册了江永县瑶寨大姑娘食品有限公司,

将自己的线上线下资源渠道进行整合。

刘凤艳明白,要成为一名合格的电商新农人,就得不断学习新知识、不断去创新。2021年起,她积极参加各种电商培训,购买线上网课自学选品、软文撰写、视频拍摄、美工设计等,还经常和同样经营电商的同行们交流经验。

“我始终相信,有品质才会被热爱,有诚信才会被信任。”在江永香柚这个单品的打造上,刘凤艳不仅自己种有50多亩香柚,还从种植开始与柚农合作,对柚园进行标准化管理,提升香柚的产量和质量。

与此同时,她还通过打

造“柑甜瑶寨”品牌,不断改进包装,放大产品亮点促进销售。江永香柚发往北方地区容易冻伤,刘凤艳将塑料袋子改为用保温膜包裹,确保客户能收到完好的香柚。另外,她还请人设计了“柑甜瑶寨”品牌包装,主攻高端市场,让精品香柚卖上好价。

有心人,天不负。如今,刘凤艳的视频账号吸粉40多万,收获了更多稳定的客源。江永香柚从开始的销量不到5万斤到年销200多吨,她一年的销售额达800万元到1000万元,不仅让江永特产走入千家万户,更为当地许多农民解决了销路的后顾之忧。

(据中国日报网)

“云端”卖草莓



1月2日,在山东省聊城市东昌府区斗虎屯镇大徐新村草莓大棚,党员志愿者通过直播平台帮助农民销售草莓。近年来,斗虎屯镇推出“公益助农”电商网络直播活动,组织青年党员志愿者帮助农民、家庭农场、农业种植养殖专业合作社等销售时令蔬菜及优质农产品,增加农民收入,为乡村振兴增添“云活力”。

张振祥 院树荣 摄

搭上“电商快车” 农副产品变成热销品

“这是我们村的特产,绿色食品‘柏子仁’。它是村民们一颗颗剥出来晒干的,做成粥喝,养心安神……”在云南省腾冲市荷花镇甘蔗寨社区,党总支书记姜牛正在直播。

2023年,甘蔗寨社区与腾冲市立茵堂种植专业合作社直播基地一拍即合,在社区新建了佤族风情浓郁的农特产品直播间。这里也成了姜牛的“第二工作间”。

在云南省保山市龙陵县平达乡,有家全市石斛花销售的“龙头”电商。走进蒋德凡的石斛花卉创业基地,30余个品种的石斛花开得正艳。其中鼓槌石斛、球花石

斛、金钗石斛、天宫石斛备受花友喜爱。年终岁尾,直播间里,人货两旺。

工人忙碌地为石斛花卉上桩、打包;蒋德凡则与后台技术人员核对快递单信息,将订单产品第一时间打包、发往全国。据了解,创业基地的石斛花单日最高销量能达到20万余元,2023年的总销量突破了1000万元大关。

在保山昌宁卡斯镇,直播带货,已成为农户的“新农活”。“新进直播间的家人们点点关注咯,我家的清香水苗都是现货,所见即所得……”镜头前,农家主播何涛,正热情洋溢地介绍自家

苗圃里的苗木。浓重的乡音、风趣的语言,吸引不少粉丝前来互动。镜头之外,两名客服在电脑前熟练地回复着“粉丝”的问题。下单、质检、打包、发货……整个过程行云流水。

2023年一年下来,昌宁权泰苗圃小小直播间,发货量达3万余件,销售额69万元。如今在保山大地,乡村电商潮蔚然成风。火腿、中药材、蜂蜜、核桃、茶叶……大量优质农副产品借助电商平台,“走”出省门、“飞”向全国,一些农村滞销的“土窝窝”,变成了网络平台上的“香饽饽”。(据《科技日报》)