

乡村电商铺就消费快车道

本报记者 夏先清 杨子佩

土特产搭乘着“电商高铁”

销往全国，不断丰富市场供给。接地气的商品快速走向更广阔的市场。

近年来，手工红薯粉、地锅馒头、千层底鞋垫、木制品等来自广袤农村的产品在全国各大城市都已屡见不鲜。接地气的商品何以快速走向更广阔的市场？一段时间以来，土特产搭乘着“电商高铁”销往全国，不断丰富市场供给。在河南驻马店新蔡县，电商直播的快速发展有力开拓了农产品销售渠道，丰富市场供给的同时，也成为助推产业振兴、农民增收的重要抓手。

农产品上行丰富市场供给

“咱们劈柴火老面馒头，家乡的味道，儿时的回忆，喜欢吃的家人们闭眼入就行了啊。3号链接，不犹豫不徘徊，一包馍一瓶酱，拍一发二，买三送一。”位于河南驻马店新蔡县的八零年代食品有限公司直播间内，一名主播正对着10多部手机在各类平台上进行直播。她推荐的商品，就是新蔡县土特产红河谷手工地锅馒头。

作为全网第一家销售手工地锅馒头的商户，八零年代食品有限公司目前依然保持着全网销量第一、复购率50%的亮眼成绩，仅在抖音平台上就有近10万粉丝，全网粉丝接近40万，日订单量近8000单。

“我们改良后的10多口地锅一天可以蒸制5万个馒头，基本可以满足客户下单需求。”公司运营总监杨公照说，“公司现在全部采取线上销售模式，在抖音、视频号、拼多多、淘宝等平台均开设有直播间，还会采取‘达人带货’等分销模式，订单比公司创立初期线下叫卖至少多了几十倍。县里也给了我们不少支持，现在生产稳定、运费划算、物流畅通，成本稳定了，效益更高了。”

今年6月，八零年代公司直播团队在驻马店市组织的第二届直播大赛中获得二等奖。像八零年代这样的“产品+直播+电商+物流”的电商在新蔡县有500多户，以蓬勃之势带动全县产业兴旺、农民增收。

据新蔡县商务局电商服务中心提供的2023年新蔡县电子商务交易额数据显示，1月至9月，全县农村产品网络零售额达23.5亿元，农产品网络零售额达19.8亿元。

新蔡县邮政分公司负责人介绍，邮政快递全面解决从产品入站、运营销售、包裹寄递、金融获客等各环节营销服务体系。依托“网点+站点”模式，打造“渠道+寄递+金融”生态圈，实现农产品收入600万元，寄递特快收入30余万元，快包收入300万元。农产品上行项目截至10月累计实现发货20万单。

本地“大V”激发消费活力

“直播间的家人们别犹豫了啊，没有拍的咱们抓紧时间，机会不是天天有，该出手时就出手，下方商品咱们已经给大家准备好啦……”新蔡县古韵食品厂内，与直播间一墙之隔的生产车间里热气腾腾，七八位工人站在不同的位置不停忙碌着。把红薯淀粉倒入容器内加水、打芡，揉成的面团放入一个漏斗里，一名工人拿起裹了纱网的



新蔡县古韵食品工作人员正在对生产过程进行直播。

杨琳琳摄(中经视觉)

木锤，不停锤击面团，面团就顺着漏斗下方的数十个孔洞流淌下来，丝丝缕缕连绵不绝滑入大铁锅的沸水中，完成由红薯到粉条的华丽变身。

煮熟、冷却、沥水、晾晒之后，经过切割、打捆、装箱，新蔡传统的农产品红薯粉条才算大功告成。

古韵食品有限公司负责人王峰站在车间里，一边指挥工人工作，一边查看手机直播间的销售数据。到当天下午4时许，通过公司电商平台销售和当地网红博主现场直播带货，该公司已售5斤装粉条产品300多单，营业额近2万元。

王峰的公司近两年开始转型上“网”触“电”，采取直播带货的形式销售农产品，取得了很好的效益。今年仅红薯粉条这一个单品，就销售1万多单，销售额达50多万元。“双11”期间，王峰生产的农产品红薯粉条线上销售火爆，不仅满足县城市场需求，还通过电商远销全国各地。

家住新蔡县杨庄户的陈晨和母亲一起来到王峰的公司。在粉条生产车间里，当陈晨打开手机，直播母亲帮忙生产粉条的过程中，直播间瞬间涌入3000多粉丝。

“赶紧让老板上链接，我要下一单。打包粉条的时候别忘了给我装老板送的酱豆……”看到生产车间的真实场景，感受到生产厂家“买一送一”的真诚，粉丝们热情高涨，纷纷在直播间下单购买粉条。

陈晨毕业于郑州商学院，毕业后选择就业方向时进入互联网行业。在新蔡县培育电商人才的各项政策鼓励下，他注册了直播账号，专注于“三农”主题，把镜头对着身边人，用手机记录自己在农村的幸福生活。目前，他的账号已有粉丝79.3万。

除了持续拍摄生活日常，保持账号活跃度，小陈和母亲还帮助当地农产品生产厂家带货，通过手机讲述新蔡农产品的故事，直



新蔡县的电商主播在直播带货。

杨琳琳摄(中经视觉)

传推荐本地优质农产品。截至目前，小陈带货的商品橱窗里，仅新蔡特产红薯粉条5斤装单品就已经售出5333单，按每单56.8元计算，销售额突破30万元。

新蔡县孵化培育了粉丝超百万的大V“方圆团队”“爱笑的梅子”等农产品带货主播近千人。在持续创作内容的同时，他们纷纷为当地农产品销售助力，成为乡村振兴的“生力军”。

政策加码畅通服务渠道

在电商经济的滚滚浪潮中，新蔡县积极响应“乡村振兴”“电商助农”等发展战略，提前部署实施“电子商务进农村”工作，积极探索、整合本地网络资源，搭建政府赋能、企业生产、主播带货、物流畅通、群众受益的新型电商平台。

依托“路网畅通”，新蔡县持续健全县乡村物流配送体系，发展即时零售、共同配送等新模式，创新消费场景，激发消费潜力。县、乡、村三级物流发展逐步完善，物流配送速度显著提升，农产品冷链物流完备发展，为农产品顺利“走出去”奠定了坚实的基础。新蔡还充分发挥邮政“四合一”的独特优势，围绕“原汁原味原产地”，整合本县

特色农产品及各家规模农村合作社，深入开展“本地+平台”数据分析，建立“农户+客户”数据库，全方位打造以“邮政自有平台为主、各大电商平台+私域流量”相结合的营销矩阵，做大农产品进城规模。

通过组织电商直播比赛、农产品网络直播带货、农村电商交流等活动，新蔡加快培育优秀电商直播人才，推动全县直播电商健康发展。依托县域电商孵化产业园，公开、免费面向全县群众进行培训。对有条件的贫困村进行重点培训，定期举办电商技能提升培训班，课程安排循序渐进，电商就业创业人数稳步上升。

今年以来，当地已培训608人次，200余人取得电子商务师职业技能等级证书。“以前觉得开网店是城里人干的事，咱们做不来，没想到自己种的东西也能在网上卖，还很受欢迎。听了老师的课，我觉得我也能当老板。不懂的地方有县里老师免费培训和指导，真好！我要试试开一个网店。”在今年举办的电商培训会上，新蔡县今是街道耿楼村村民李小玉说。

据了解，新蔡县将完善乡村电子商务和物流配送体系建设，大力发展快递进农村、共同配送，解决农产品上行“最后一公里”瓶颈，让地方特产走向更广阔的天地。

不少人在今年夏天刚刚弄明白“多巴胺”穿搭，没多久又被网红博主和时尚头条开发出的“美拉德”风吸引住目光。如今，互联网创造新词的速度之快，已经遥遥领先于大众理解、消化这些新生物耗费的的时间。而这些新词、热词的背后，也有着商家对消费者情绪价值的拿捏，促成了一场消费端与生产端的双向奔赴。

夏日的明媚，与高饱和度、色彩斑斓的“多巴胺”风潮不谋而合。拥有它，就是人群中“最靓的仔”。这股风也一路从时尚圈吹到了餐饮、美妆等行业。“美拉德”的灵感则来源于化学中的“美拉德反应”，简单来说就是肉类在煎制过程中由生到熟的转变，不仅从视觉上给人带来温暖朴实的感受，也能与秋天的落叶、金黄的麦田形成合拍。这些对色彩的妙用，正契合了年轻消费者的个性化表达——渴望展示自我风格和追求情绪释放的消费态度。

给情绪一点“颜色”，也是一笔生意。传统的消费模式以追求品质和性价比为主导，崛起的新一代消费者更加注重个性、创意和情感表达，他们愿意为情绪价值买单。为生活装点缤纷色彩，成了年轻人调动积极心态、调适正向情绪的专属方式，“多巴胺”“美拉德”的流行，恰恰反映出消费者在抒发情绪、缓解压力和取悦自我等方面的真实诉求。通过社交平台的“推波助澜”，越来越多人围绕色彩话题展示自己的生活方式和个人品位，获取点赞和认可，这种交流互动进一步加强了色彩经济的火热程度。

不只是色彩，直抵年轻消费者的情绪营销早有端倪。比如，挑战日行三万步、一场说走就走的“特种兵之旅”风靡全网；喜茶与芬迪联名合作，让年轻人也可以拥有“买得起的奢侈品”；让餐饮和外卖配送行业陷入集体狂欢的“秋天的第一杯奶茶”“冬天的第一顿火锅”……天眼查专利数据显示，我国与“情绪价值”相关的专利申请目前有3000余项。“情绪价值”在产品及服务中的重要性愈加凸显，也给各大品牌带来了新的机遇和挑战。挖掘消费者的个性化需求，持续创新与拓展产品的多样性，就会引来关注。

当然，做好情绪生意，切勿操之过急。有的企业盲目跟风，过度追求“色彩效应”，在生产过程中超标使用色素添加剂或违禁添加物质以美化产品，导致网红产品质量问题频发，给消费者带来了健康安全隐忧；还有的商家急于产品套上热词噱头，却没能从功能本身进行创新，容易让消费者产生审美疲劳。如何留下好印象、赢得回头客，仍是经营者需要细细琢磨的事。

动之以情，才有望被回报以好感和信任。在产品和服务日新月异化的当下，想在竞争激烈的市场中脱颖而出，既要抓住消费者的需求，也不能忽视他们的情绪。期待更多企业以优质产品为载体，深度连接消费者的情感世界，并将情绪满足转化为独特的品牌联想和视觉形象，碰撞出多元而深刻的文化、精神和故事，以此激发消费者的共鸣与认同，进而转化为实实在在的购买力。

本版编辑 李丹 美编 王子莹

邮储银行汉中市分行

火红山茱萸“贷”动致富路

素有“中国山茱萸之乡”美名的陕西省汉中市佛坪县是中国山茱萸3大产区之一，自古即为山茱萸的道地产区，盛产的山茱萸以果大肉厚、色红油润、有效成分高等特点享有盛誉。为助力佛坪县山茱萸产业发展，邮储银行汉中市分行不断深化和完善金融服务，在每年山茱萸种植和采收时节，都会开展走村入户助农活动。通过与当地村委会对接，宣讲信贷政策，对农户进行走访调查，及时解决农户产业发展资金短缺的问题。陈家坝镇山茱萸种植户王大叔就是助农活动的受益者。

走进王大叔的种植地，红彤彤的山茱萸果实挂满枝头。“多亏了邮储银行的贷款支持，山茱萸今年长势好，价格稳定，收入也不错。”王大叔一边采摘，一边说道。王大叔有10多年的山茱萸种植经验，是当地的种植大户。今年10月，正值剪枝、采摘时节，他的资金周转出现困难，正当犯愁时，邮储银行工作人员走村入户开展助农活动，得知情况后上门帮助他申请了10万元银行贷款，解决了资金难题。

“山茱萸是一种常用的中药材，采摘后还要进行清洗、晾晒，再送到加工厂烘干，最后销往全国各地。听说县里在筹建医药电商产业平台，以后的销路更广了。”王大叔说。谈到明年的打算，王大叔信心满满，“在邮储银行的帮助下，我又承包了一片林地，打算进一步扩大种植规模。”

近年来，邮储银行汉中市分行积极践行社会责任，大力支持地方特色产业，积极助推乡村振兴。截至目前，汉中市分行已向当地农户及山茱萸收购商户投放贷款达800余万元，切实以金融活水浇灌山茱萸长成农民增收“致富果”。

(数据来源:邮储银行汉中市分行)

·广告

邮储银行葫芦岛市分行

绿色金融提升居民出行体验

随着居民收入水平的提高和生活需求的不断升级，购车已成为许多家庭的重要选择。为了深入贯彻乡村振兴工作部署，落实汽车下乡政策要求，促进辽宁省葫芦岛市居民消费升级，邮储银行葫芦岛市分行持续开展“乡村加邮购车季”主题活动，推动新能源汽车发展，提升滨城居民出行体验。

“感谢邮储银行提供的贷款支持，让我们在购车上可以有更多的选择。设计的还款规划让我们没有太大压力，提高了生活品质！”在“邮储车贷相伴美好生活同行”微车展中，一对年轻夫妻看着自己的新车激动地说。

邮储银行葫芦岛市分行与多家汽车经销商多次联合开展“微车展”活动，作为一家具备广泛金融服务能力的银行，葫芦岛市分行认识到购车对居民的生活质量和经济社会发展的重要性。而购车往往需要较大的资金投入，对于一些年轻人来说，经常会存在资金短缺的问题。葫芦岛市分行通过发放购车贷款来解决居民购车的资金问题，为购车者提供合适的贷款额度和灵活的还款方式，并为购车者提供专业化的金融服务，包括贷款咨询、还款规划等方面的支持。让更多居民能够轻松地实现购车计划，享受到购车的便利。

邮储银行葫芦岛市分行将继续秉持支持实体经济、服务社会的宗旨，致力于为客户提供全面、专业和优质的金融产品和服务，成为群众可信赖的金融合作伙伴。

(数据来源:邮储银行葫芦岛市分行)

·广告

浙江省兰溪市

村企联建实现共富增收

作为同时拥有2家全国重点文物保护单位的省级中心镇，兰溪市诸葛镇紧紧抓住全市古村落保护性开发的有利契机，持续深化党建联建机制，通过文物共保、村企合作、跨区域共建等方式，让古村落焕发新生机。

坚持“党建联建、文物共保、资源共享、产业振兴”的工作理念，以诸葛镇八卦村为牵引，整合串联古镇古街古村资源。按照“地域相邻、产业相近、路网相通、村情相似”的实际，古村落抱团发展，开展集中连片修缮传统古村落、古建筑8000余平方米，实现联建村3A级景区村全覆盖。

以古村落的活化利用发展为牵引，通过联席会议、工作调度会等形式，分析研判问题，探讨实施方案，共同促进联建各村在文旅融合、农旅融合等多方面交流合作。将多个观光点串联在一起，形成了一条集古镇古村、古寺石窟、宋韵文化、畲味乡村等优美自然景观和厚重历史文化为一体的旅游圈。

联建各村充分发挥资源、资金、人才、信息等优势，在旅游规划、文化挖掘、招商引资等方面开展合作，不断激发乡村旅游聚集效应。诸葛、长乐等村与兰溪市旅游开发集团签订战略合作协议，新开旅游线路3条，新增旅游业态30余个，形成了一条集观光旅游、文化娱乐、休闲度假为一体的民俗风情旅游线。盘活古建筑、农田等闲置资源，不断健全联农带农机制，通过土地流转、房屋出租、摊位出售等形式，引导村民家门口就业，实现了股金、租金、薪金、现金“四金共生”。自实施党建联建机制以来，推动新增中民宿8家，新增带动联建村5000余人就业，在乡村公益性岗位就业的困难群众人均增收3000元以上，周边村集体经济每年增收30万元以上。

(数据来源:浙江省兰溪市诸葛镇人民政府)

·广告

山东平原经济开发区

“腾笼换鸟”催生发展动能

走进位于山东省平原县经济开发区的煌煌食品有限公司生产车间内，日产5至7吨的肉食品加工熔炉正在生产车间有序运行，3个新车间也正在施工建设，未来，这里将实现1.5亿元的年产值，产品供应面向全国市场。

几年前，这里却是另一番景象，前身企业由于业绩不佳一直处于半停产状态，土地利用率低。平原经济开发区为了培育壮大高成长型企业，充分挖掘土地潜力，将德州煌煌食品有限公司安置在此，实现“腾笼换鸟”，将低效用地“盘活”。

2022年初，山东平原经济开发区作为县域经济发展的主阵地、主战场、主引擎，高点定位，启动了开发区二次创业项目。平原经济开发区以整治低效工业用地和闲置工业厂房为切入点和突破口，把准园区功能定位，明确产业发展方向，优化空间布局，为优势企业入驻腾出新空间，让沉睡的土地焕发新生。

像这样废旧厂房变身企业沃土的故事，在平原经济开发区还有很多。2020年9月，山东瑞安(山东)食品配料有限公司在30亩老厂区的基础上，追加投资7亿元开工扩建新厂区项目。从开工到投产，不到一年时间，实现产量破万吨。2022年8月，总投资达22.8亿元的山东绿霸化工股份有限公司高端绿色化工项目落户平原。

截至目前，平原经济开发区共利用低效闲置用地安置新项目49个，共处置低效闲置用地4900余亩。启动区3200亩土地已经收储整理完毕，基础设施配套项目建设基本完成，10余个公共服务设施配套项目均已进入规划设计及开工建设阶段，16个二三产项目签约落地，同时储备产业类项目30余个。

平原经济开发区将抢抓有利契机，立足产业基础和比较优势，集中精力做优高端装备、新材料、特色轻工3大优势产业，推进产业集群化、规模化发展。

(数据来源:山东平原经济开发区管理委员会)

·广告