

深耕差异化发展新主场 深山小乡乘风破圈



11月7日，电商直播从业人员徐晓云和刘丹正在为家乡的小黄姜实力吆喝。
全媒体记者 何飞 摄

本报讯 11月7日上午，岳西县古坊乡下坊村茶同组的生姜田里，王立平正在享受新一年的丰收。在满是小黄姜独特香气的生姜田里，工人们正在拔生姜、清理泥土、剪去姜秆、装袋运走……各司其职，忙而不乱。

“今年大丰收！我种了20亩生姜，平均每亩能产七、八千斤！”王立平算了一笔账：按照3元每斤的收购价计算，在生姜这块他今年就有40余万元的毛收入。“这十几天，每天都要请十几个人帮我收生姜。”

那么多生姜，销路没有问题吗？王立平说，以往生姜收货后，大多数时候只能在家乡等着生姜贩子来收购，随着直播经济等新兴事物的出现，可供姜农选择的销售渠道更丰富了。

在古坊乡，电商直播从业人员充分借助古坊乡独特的生态禀赋，把直播间设在田间地头就是形式之一。部分水果、蔬菜甚至可以做到现采现发，让买方有了不同寻常的购物体验。

今年“双十一”，快递网点不紧张



11月7日，在大观区德宽路菜鸟驿站内，工作人员正在分拣快递。
全媒体记者 付玉 摄

本报讯 从2009年到2023年，“双十一”已经走过15个年头。今年的“双十一”随着各大电商平台销售时间表的调整，从预售到销售时间长达近20天。市邮政管理局统计数据显示，2023年11月1日至12日，我市邮政快递企业共揽收快递包裹16326万件，同比增长29%，日均业务量与平日业务量基本持平，略有增长。其中11月11日当天，共揽收快递包裹172万件，是平日业务量的1.3倍，同比增长24%。快递业务量增长速度放缓，快递网点压力减小，今年的“双十一”安庆快递行业也有一些新变化。

今年“双十一”，我们感觉到安庆快递业务量的波动没有前些年那么大。”安庆市邮政管理局市场科负责人吴恒志介绍，过去十余年间，安庆“双十一”期间快递业务量最高峰时增长超过100%，而普通年份增长60%—70%则是常态。“‘双十一’变得平淡了”成为快递业内的共识。



全国各地，既要让乡亲们的产品卖上价，也要让我们的客户得实惠。”徐晓云说，她和伙伴们都坚持诚信为本，因此吸引了不少回头客。“第一个年头，我们的线上营业额就做到了40万元。”

20个早已惯惯山外世界、适应城市生活的年轻人，回到家乡投身电商直播行业的原因是什么？当然不会只是“乡情的牵引”“家鄉的召唤”。

“在地处大别山腹地的岳西县，我们古坊乡又是地理位置相对偏僻的乡镇。地理位置无法改变，我们能做的，是发挥比较优势，遵循差异化发展理念。”古坊乡乡长汪志鹏告诉记者。“想要更好地融入‘网’阔市场，就必须借助数字直播经济的赋能。”

为此，近年来该乡高度重视直播人才的引育，通过“乡村振兴微课堂”，邀请专业人士讲述“直播带货”相关技巧；引进成都乐华时代文化传媒有限公司和安徽群祺文化传媒有限公司团队，孵化培育一批优秀网红人才。

同时，该乡立足本土农特产品的基础上，整合本地资源，聚拢零散农户，通过“主播+地标品牌”的助农路径，将本土红心猕猴桃、茶叶、中药材等多种农产品打造成网销“爆品”，极大地增加了产品附加值。鼓励农户在短视频平台拍摄以家乡美食和农村生活为主题的短视频，结合农民丰收节、村BA、村乒超、乡村集市等文化活动，进一步提升古坊农特产品知名度，通过直播引流拉长产业链，为片区内的民俗、景区、农产品经济注入全新元素。

“为了打造数字直播小镇，乡政府投入了大量的人力物力，新建了直播基地，还开展培训甚至送我们到外地学习。这让我们也感受到了作为一个新农人自己肩上的责任。”徐晓云说。“在以后的直播当中，会把我们的家乡更好地给大家呈现出来，让更多朋友了解并喜欢古坊。”

（全媒体记者 何飞 通讯员 余敏）

编者按

又到“双11”，消费市场迎来新一轮的热潮。线上线下加速融合，不断激发消费市场活力。相比往年，今年的双11活动，虽然各大购物平台略有差异，但大体于10月下旬均先后开启了狂欢购物模式。面对这一消费热潮，我市“双11”的市场格局也在悄然发生着变化，广大实体经济与消费群体一起，双向发力，销售、消费双轨并行，促进消费复苏、提振消费信心，提高消费质量。

返乡主播

推介家乡山水

10月31日，岳西县来榜镇枫树村清澈的河道中，胡洪波向网友直播家乡的山水。

今年29岁的胡洪波，大学毕业后在杭州从事新媒体运营、直播策划等工作。2016年胡洪波返乡成立工作室，成为当地的网红。工作之余，他以多镜头记录岳西本土的人和事，利用新媒体传播优势助推家乡发展。

全媒体记者 储永志
通讯员 吴峰 摄



理性消费渐成主流

“双十一”作为下半年最重要的消费大节点，今年从10月下旬开始，各大电商平台纷纷拿出大招“抢人”，天猫喊出“全网最低价”，京东则直接取消预销售，拼多多“百亿补贴”……平台商战“硝烟四起”的同时，“买对不买贵，买好不买多”也成为越来越多消费者的购物准则。在今年“双十一”的新玩法下，消费者的购物心理有何新变化？记者对此展开调查。

方庭介绍，尽管网络上对于一部分带货主播的评价毁誉参半，但她仍然习惯于在头部主播的直播间购买商品。“其实逻辑很简单，头部主播的直播间选品会更严格一些，就省去了我很多做功课比较商品优劣的时间。”这个“双十一”，方庭网购的26单商品里，有超过30%以上的商品都是从直播间里购买；“除了小家电和化妆品以外，绝大部分都是生活用品，比如纸巾、牙膏牙刷、收纳用品等等。”方庭说，今年“双十一”期间的网购花费在5000多元。

还有一部分消费者，对于各大电商平台的特点和机制比较熟悉，他们清楚知道某一类商品在哪个电商平台购买更好，就以“双十一”大促为例，有的电商平台不搞套路，直接减钱，以低价著称，我一般会在这个平台上买食品等；有的平台家电售后更有保障，那么我购买家电就会上这个电商平台。”市民林爱说道。

另一方面，套路多、营销玩法花哨，“大促”优惠实际不大也让越来越多的消费者对于“双十一”购物狂欢节趋于理性。“前些年，‘双十一’，不管需不需要，化妆品都得屯三四套，每次花费至少1万元以上。很多化妆品买回来发现并不好用，或者并不适合我的肤质，实际上造成了浪费。今年‘双十一’，化妆品我只下了一单，准备用完再买，从现在的机制来看，除了‘双十一’，年货节、618大促的优惠力度都旗鼓相当，没必要屯许多，有需要再买也来得及。”方庭认为经历过多年“双十一”，她的购物观已经趋于理性，“不像从前那么狂热了，

真正的“物美价廉”渐行渐近

本报讯 一年一度的“双十一”网络集中促销活动大幕已经拉开，市民任青青早早地赶上了这场购物狂欢。任青青今年34岁，已有10年“网购龄”，每年“双十一”购物货值基本都在5000元以上，主要购买衣服、化妆品等，占全年网购货值的比例超过70%。每年熬夜等待11月11日0时集中付款清空购物车成了她印象最深的事。这两年，随着“双十一”优惠周期拉长，她网购起来更加轻松了。

“网购的好处大家都知道，商品品种多，购买方便，在正规网购平台上买，商品质量和线下购物差不多，是有保障的，价格一般也会低于线下购物，‘双十一’期间优惠力度更大，所以我对网购比较热衷。”任青青说。

位于宣秀区义和科技园的一家经营宠物用品的电商企业，从10月下旬以来，一直处于忙碌状态。11月8日记者采访时，企业采购主管李畅介绍，他们在5个网购平台上有店铺，进入“双十一”，他们同步跟进平台的优惠政策，公司也有自己的优惠政策。从目前销售情况来看，今年“双十一”是历史以来最好的一年。半个月时间，销售额就达到了300多万元。

这家电商企业主要销售猫粮、猫砂、抓板等宠物用品，合作厂家上百个。在商品质量把控尤其是品质品把控方面，首先，公司会从可靠厂家采购商品，货物入仓时对其进行抽检，并参加网购平台的抽检，在销售时，会向消费者公示猫粮配料生产厂家、出具检测报告，使其可追溯。

如今，网络购物广受消费者欢迎有其原因，不过，尽管网购有着诸多好处，在任青青看来，网购也并不是完美无缺。

任青青说，常有一些她看了又看、选了又选并且已经放进购物车的商品，准备在“双十一”支付购买时，结果发现价格突然上涨了，同时，店铺给出了一些优惠，等“双十一”支付完，整个

算起来，优惠力度并没有很大——这种现象前些年尤其多。

市民潘玉也对记者说了她的一次网购经历，她在某个定位低价格的网购平台买了一个吹风机，结果才用两个月就坏了，吹风机尚在质保期内。她上平台试图联系客服，但发现店铺已经关闭，生产厂家也不接受单个消费者的售后服务要求，最后，她的维权没有成功，只能自己出钱维修了。

网络购物和线下购物一样，消费者和商家在商品价格、质量方面也会存在纠纷，尤其是每年“双十一”前后，随着网购交易数量的猛增，相应的网购维权数量也会变多。

安庆市市场监管局网监局副局长凌康说，“双十一”期间，网购平台和各个店铺都会推出优惠政策，以“满减”形式为主。店铺商家先涨价再给出所谓优惠，属于违法违规行为，近年来经过市场监管部门的打击，这种现象已经被有效遏制，网购平台也会严格限制这种行

为，真正将优惠给到消费者。另一方面，网购商品质量会受多因素影响，比如厂家、商家、平台等，而在集中促销期，某件商品随着销量猛增，把控力度下降，短期质量可能也会下降。

从本市情况来看，“双十一”期间，各级市场监管部门也对全市电商企业及直播电商开展了集中促销活动和直播带货行为的专项检查，以进一步规范网络商品和服务促销营销活动，保护消费者和经营者的合法权益，最大限度减少网络交易违法违规行为发生。

“双十一”期间，许多消费者沉浸在网购的愉悦中，凌康也有一些建议给消费者：首先，注意选择正规平台，按理性消费；二是注意看清促销规则，谨防上当受骗；三是注意保存网购凭证，及时依法维权，最优最快的维权方式就是向店铺商家所在地的市场监管部门投诉。

（全媒体记者 罗少卿）

老字号直播探出新商机



11月8日上午，在胡玉美直播间内，主播正在直播带货。全媒体记者 许娟 摄

本报讯 今年“双11”期间，安庆各大电商也早早地忙碌起来，开启“电商+直播”模式，开足马力迎接这波网购热潮。随着互联网新业态的兴起，越来越多的老字号在“网”的过程中焕发新的生机。公开数据显示，商务部认证的老字号中，有近一半在网上商城开设了旗舰店。2022年，参与各大平台直播的中华老字号近350家，直播场次超过5万场，成交额超35亿元，成为品牌消费的一大亮点。

“家人们，看这一颗颗都是小河虾、用料十足……”11月8日上午，位于迎江区四牌楼安庆胡玉美（四牌楼店）三楼的直播间里，主播杨晓雨正在解答观众提出的有关鲜味虾酱的问题。她旁边坐着一位副播，呼应主播说的话，同时紧盯手机上的后台数据，以便调整直播中的货品链接。

在现场，记者看到直播间里只有三位工作人员，但各自分工有序。主播面前摆放着两排各式各样的热门酱料，刚刚直播不到十分钟，线上有数百人正在同时观看直播、提问和购买商品。

胡玉美创建于1830年，有着悠久的历史，起源于清朝道光年间，是商务部首批“中华老字号”企业。去年12月，胡玉美开线上直播带货。“原先胡玉美主要是针对线下和餐饮业，线上和家居用品的消费群体不多，开启线上直播销售的首衷就是想让好的产品能在全网消费者面前多曝光，更好地宣传、推介中华老字号”。在直播间，网友了解到中华老字号的历史，亲切的称呼胡玉美为“太奶奶”，该直播基地负责人杨晓雨介绍。为避免晚上头部大主播集中开播时间段，每天上午12点至下午2点

“家人们，看这一颗颗都是小河虾、用料十足……”11月8日上午，位于迎江区四牌楼安庆胡玉美（四牌楼店）三楼的直播间里，主播杨晓雨正在解答观众提出的有关鲜味虾酱的问题。她旁边坐着一位副播，呼应主播说的话，同时紧盯手机上的后台数据，以便调整直播中的货品链接。

手机成“新农具” 直播成“新农活”

河畔小村庄兴起“网经济”



“双11”期间，销售火爆，徐滑村村民和工人们一起将产品整理、打包、装箱，发往外地。
通讯员 黄健生 摄

本报讯 装满纸盒子的物流货车隆隆地行驶在稻田之间，穿过大河河畔的乡间道路上，经过不起眼的农舍，柯城市青草镇徐滑村太平组的刷子产口从这里卖到省内外。

11月8日，记者进入青草镇徐滑村太平组的生产车间，映入眼帘的便是摆得整整齐齐的一系列文刷，另一边则堆放纸箱，工人们把文刷装入纸箱里，送往千里之外的山东。现在不仅在网上传播，还通过直播带货，一年可以做个几百万。”操新志说起这些数字时显得有些淡然。打开手机，操新志展示了最近一年的进货清单，随便点开一单，进货都是以“10”为单位。

像操新志这样的电商经营从业者，在太平组并不罕见。沿河而立的小村庄，53户人家就有30户从事电商。一部手机，连接城市乡村，随着乡村振兴战略实施和农村电商发展，一批批具有互联网思维的太平组新农民也逐渐成为“电商达人”。

徐滑村太平组位于大沙河畔，西邻大别山脉，地处桐、怀、潜三县（市）交界处，53户农户大多从事制刷加工及上下游行业。一进入10月，赶上各平台电商促销活动，生产、上纲、打包、发货，村民们忙得连轴转，“连走路都觉得不得闲的。”在徐滑村干了18年电商制刷的操新志说道。

青草镇手工制刷行业，上个世纪50年代起在这里兴起，如今发展到各类工业刷、异形刷、滚刷等丰富多样的制刷品。受地域因素影响，徐滑村村民们也开始制作各类刷子。比如操新志和杨进家都是从父辈开始就制作刷子、文刷刷等各类刷子。2005年，16岁高中毕业的操新志带着家中生产的成品刷南下到南北北推销，一年下来只能卖出百套。一次推销到新

江诸暨市看到互联网销售珍珠商品的巨大销量，操新志大为震惊，当即下定决心也要走互联网销售这条路。回家后，他成了徐滑村第一个开淘宝店的人。

说起当初直播卖刷子，操新志记忆犹新。库房里架起一部手机，站在前面，自言自语1个小时，喊到声音嘶哑，却啥也没卖出。回忆起初的窘境，操新志历历在目。后来随着四处取经学习，操新志逐渐掌握了一些窍门，销路也渐渐打开。操新志又拉上亲朋、邻居一起干，很快他们所在的村民组刮起电商创业风。

操新志网上开店挣钱的消息不胫而走，在当地小村庄第一个“吃螃蟹”且收获颇丰的事情引起不少轰动。听说不出门就能挣钱，太平组村民们试探着来“取经”，开始“触网”。在甘肃当兵2年，2012年退伍回来的杨进决定不外出打工，留在老家从事电商行业，从实体店销售到网络自产自销，现在他也有了自己的厂房。“在老家有一份自己的事业特别好，而且陪在老人、孩子身边，他们有安全感，我也安心。”杨进说。

“随着互联网信息技术普及，电子商务凭借其交易成本和从业门槛低的优势，为各类地区提供平等的发展机会。”徐滑村党总支书记徐立说，互联网“东风”如星火燎原，太平人敏锐抓住这一契机，开启电商创业大潮。“电商运营资金回笼时间较长，给小微企业资金链造成较大压力，严重影响产品的继续生产和资金周转。”徐立说，为了更好地帮助村民增收致富，徐滑村因势利导，为村民组织电商培训、招募主干道，积极推动党建引领信用村建设，对信用用户进行评级授信，为企业发展提供金融支持，10余户融资困难的企业因此重新焕发生机。下一步还将盘活闲置校舍等，建设农民电商产业园，解决当下电商从事电商地受限问题，吸引吸引更多的村民从事电商行业，鼓起腰包，实现乡村振兴。

（通讯员 彭思群 全媒体记者 汪秀兵）