

打造品牌效应 借助抖音平台直播带货

站上风口 岳西黑猪“飞”全国

新春记者行

本报讯(全媒体记者 沈永亮 通讯员 梁月升)打包、装箱、发货……2月1日下午,岳西县来榜镇黄泥村花屋组徽名山公司生猪屠宰加工车间外,一派忙碌的景象。工人们紧张搬运着已打包好的黑猪肉,将其装车发往全国各地。

“今天上午在抖音平台直播出售两头黑猪,达成交易110单,400多斤黑猪肉全部卖完。”徽名山公司管理总监程为田说,自从有了抖音直播带货,他们的黑猪肉销量直线上升,2022年9月至目前,已完成销售额300万元。

徽名山公司是岳西县级农业产业化龙头企业、省级生猪标准化示范场,拥有山场5000余亩,高峰时年出栏岳西黑猪10000余头,目前存栏7000余头,是国家地理标志保护产品。

2022年6月,看到抖音直播带货很火,徽名山公司请来镇上抖音直播带货名人汪涛,组建抖音销售团队,当年9月正式开启抖音直播带货。“我们每天上午和下午,各进行一场直播带货,每天现杀的黑猪肉都能销售一空。”汪涛说。

高峰时,汪涛和其队员一个月入账超过两万元,正常销售月份一个月也能赚一万多元。“得益于国家地理标志保护产品的名气和岳西黑猪的品牌效应,抖音上购买的黑猪肉的人很多,尤其春节前半个月,更是供不应求。”汪

涛说。

近些年,岳西黑猪在全国已有名气。为了提升品牌,徽名山公司还建成了岳西黑猪保种、繁殖、放养、精养,有机饲料种植、加工及屠宰加工、冷冻保鲜等八大基地。岳西黑猪肉也顺利进入长三角城市群的大型超市,并卖得十分紧俏。“在上海、南京、杭州等大城市的超市里,我们的黑猪肉30多元一斤,还被抢着买。”程为田说。

酒香也怕巷子深,程为田说,岳西黑猪虽然品质好,但经营和销售模式要与时俱进,才能做大做强。为此,徽名山公司还实行“公司+基地+农户”的模式,和岳西县内10个乡镇的15家黑猪养殖户进行合作,以岳西黑猪肉为主打产品,打造利益发展联合体,做大做强岳西黑猪。

水费高得离谱
问题“一点就通”

本报讯(通讯员 檀志扬 王翔)外地回家过年的怀宁县平山镇范祠村村民范得美遇到一件烦心事:自来水公司送来一张缴费单,上面显示家用了100吨水。

一家人平时都在外,就过年过节回来几天,一百吨水究竟去哪了?范得美范正闹心的时候,听邻居张大爷讲,“小微平台监督一点通”能帮助群众解决问题,他就抱着试试看的心态用手机在投诉平台上进行了投诉。“常年在外,今年用了100吨水,这个钱该不该交?”

“群众利益无小事,这100吨水费到底是怎么产生的,必须马上办理!”接到投诉件后,平山镇立即将投诉件转交至范祠村,镇纪委也在第一时间参与监督,督促相关工作人员立即核实处理。

“原来当初在改厕时将他家原水管引到厕所。”通过现场勘查后,范祠村相关工作人员找到了水费产生的原因。

为了尽快解决问题,平山镇纪委立刻督促范祠村村委会拿出切实可行的解决方案。“我们已与施工方和范得美协调,一方面范得美按保守计算认可水费60元,剩余水费210元由施工方承担;另一方面我们村里找到维修工,对水管进行修复,争取群众满意。”范祠村有关负责人介绍说。

在镇纪委的有力督促下,范得美的水费问题得到了圆满解决。“之前镇里和村里在群里宣传平台,这次遇到水费烦心事,通过平台反映诉求,没想到真的很快就解决了问题,这个平台真是方便又实用!”范得美在评价“非常满意”时真心给平台点了个赞。

围炉共话新年草莓“钱”景

本报讯(全媒体记者 沈永亮 通讯员 王斌)连日来,宿松县汇口镇张月村的琯珏果蔬专业合作社草莓基地里,游人如织,大家三五成群,或是忙采摘,或是忙拍照。

而基地边上的阳光管理房里,却是另外一番景象。七八个人每天围着燃烧正旺的炭火盆,边烤火边讨论。这其中包括琯珏果蔬专业合作社的理事长金海涛、汇口镇农技站的技术人员以及周边慕名而来的大棚种植户。大家聚会只为一个主题:如何把草莓做大做强,做成本地的新兴支柱产业。

近些年,该镇张月村的金海涛因草莓而“赫赫有名”。他常年从山东平度、安徽长丰等处收购

草莓,销往浙江宁波和湖南长沙等地,有固定的档口和销路,市场做得很大,成为了当地有名的草莓“专业经纪人”。

2022年初,金海涛回到老家张月村,建立了30亩面积的草莓大棚,通过试种发现,家乡同样也能种出优质草莓。于是他决定在春节假期招募大棚种植户作为合伙人,利用自身销售渠道带动家乡草莓种植业的发展。

“我们不怕种,就怕种出来没有销路。”参加聚会的辉煌家庭农场主何灿灿说。

“以前我们大棚种植是样样都搞过,都没有搞出名堂,要么是不会种,要么就是卖不掉。”大棚种植户陶秀国何祥风等人说。

“我们本地的设施农产品既

没有特色也没有规模,单打独斗、各自为战不是出路,只有抱团发展才能抵御市场的风浪。”镇农技站的技术人员说。

大家踊跃发言、积极交流,金海涛一一给大家答疑解惑,又耐心地给大家算着经济账:“一亩草莓需用工20-30个,农资成本1000-1300元之间。除去各项开支,亩纯利润可以稳定在11000元左右。质量越好,销路越好,效益越高。”

通过交流讨论,新年的发展计划逐渐清晰:大家都拿出一定面积的大棚合作发展,在2023-2024年草莓季主攻红颜、隋珠两个畅销品种。争取先发展200亩规模,签订回收合同,打品牌、创优质,产品全部外销。

森林火灾重防范

严控火源是关键