

上半年,全国实物商品网上零售额同比增长 5.6% 网络零售市场企稳回升

经数字化改造后,乡镇电器 店年销售额提升—— 镇江农村家电消费不断升级

“这空气炸锅好用得很,没想到我也赶了回时髦。”晚饭时间,在江苏镇江丹阳市经济开发区谭家村,村民胡玉霞家的厨房里飘出阵阵菜香。

这款小家电从哪里买的?“就在镇上的舒爽家电。”胡玉霞想了想,又补充道,“应该说是在他家的网店。”

舒爽家电在镇上开了 10 多年,胡玉霞是常客,她和老板戎小强也很熟悉。前阵子,胡玉霞来到店里,想为家里换一台新冰箱。

这是一家橙色门脸的两层小楼,楼上楼下共 100 多平方米,出售的多是传统大宗家电。楼上楼下一圈,戎小强告诉胡玉霞,有些最新款产品,这里虽然没有,但网店里

“看到她不太明白,我就让她掏出手机,教她操作。”戎小强打开微信小程序“汇享购”,选择自家门店的专属网店,注册后登录:只见各种品牌款式的家电琳琅满目,还有图片、视频等详细介绍。

除了店里陈列的几款单开门冰箱,戎小强又推荐了几款网店里

家,还能领优惠券。胡玉霞有点不放心,又问:“没有实地看过摸过,要退换货怎么办?”

“需要退换货等售后服务,来我们店里就行。”老熟人的这番话,让胡玉霞放了心。一连几天,她都在网店里研究“抢券”“满减”,不仅趁着有促销优惠买了智能冰箱,还下单了空气炸锅。

“我们扎根乡镇,熟客多、黏性强,但店里地方不大,库存有限,而且营销渠道单一。”戎小强介绍,前几年,舒爽家电进驻汇通达网络股份有限公司的“汇享购”平台,在平台的远程指导下,开设了网店,学会了引流,由店主跨界成为网店客服,门店年销售额同比提升约三成。上半年,舒爽家电销售额达 215 万元,同比增长 10%。

汇通达数智零售产品负责人介绍,近年来,平台面向下沉市场,一头连接 1 万多家家电品牌商和渠道商,一头连接 21 个省份的 16.9 万家乡镇“夫妻店”,对其进行数字化改造。这些店主可以像戎小强这样,把供应链里的商品直接上架至自家网店“货架”,平台则通过“集单反采”向品牌方批量采购。改造后的店面提供线上购物、线下服务体验,网店商品的价格还会根据市场行情预估调整,通过线上线下发放优惠券等促销方式,让利于消费者,助力农村居民消费升级。“汇享购”平台数

据显示,2021 年度家电品类的乡镇地区人均消费为 4100 元左右,过去 3 年平均年增长 7.7%。

持续推进冷链物流建设,运 输时间减半—— 乌鲁木齐生鲜配送大幅提速

7 月 6 日下午,新疆乌鲁木齐新联批发市场人来人往。在这里经营海鲜产品的常言莉看自家的生蚝库存不多了,立刻跟辽宁大连的供货商下了 300 箱的订单。没多久,她便从手机上看到物流信息更新:已发货。紧接着,常言莉在团购平台上架了生蚝链接。

“这边的市场需求量很大,随时能凑够一车的量。”常言莉说,“供货商发货也很快,之前冷链物流不够发达的时候,从大连发货,五六天才到,现在有专线,一般两三天就能到。”果然,8 日晚上,这批货就被送到各家商户手中。记者看到,很多在新联批发市场销售生鲜产品的商户都建有小冷库,到货后,产品可以直接从冷链车送进冷库。

8 日上午,乌鲁木齐市民周周在团购平台上下单了 2 公斤生蚝。到了晚上 11 时,周周所在小区的“团长”将当日团购量发到了常言莉建的团购微信群里。统计好 200 多个“团长”的需求量信息后,常言莉第二天凌晨把生蚝从冷库运到门

店,和田螺等一起养在了水里,“养上两个小时,可以缓解生鲜在运输途中的缺水问题,肉质会更加饱满。”

走进门店,不大的店面堆满了泡沫箱,常言莉和丈夫开始打包,生蚝、田螺被装进泡沫箱,再放入冰块保鲜。9 日上午 11 时,各小区的“团长”陆续来拉货,再一一配送到顾客手中。当天中午,这批新鲜水产就上了周周家的餐桌。

“最近几年,冷链物流发展很快,这批生蚝从大连运过来,物流费用大概每公斤 2 元。”常言莉说,前些年在乌鲁木齐吃到的新鲜水产大多是本地养殖的,从中东部运过来的价格往往偏高,现在专业的物流公司越来越多,甚至有专线直达的物流车,运输成本也大幅下降。

在乌鲁木齐 4 个大型批发市场中,两个建有大小冷库,另外两个由经营者自建小冷库。以新联批发市场为例,据市场总经理刘清利介绍,经营者的冷库,大的有 100 平方米,小的也有 10 平方米,总面积达 2500 平方米。目前,市场旁边的大型专业冷库已开工建设,占地 80 亩,计划明年投入使用。

“这次进的 300 箱生蚝,最多一周就能卖完。有冷库的话更方便保存,我们不光给本地供货,还能通过电商平台卖到新疆各地州呢。”常言莉说。

据人民日报

贵州省岑巩县 食用菌全产业链 为乡村振兴蓄“动能”

夏日炎炎,热浪袭人。在贵州省岑巩县水尾镇新场村食用菌生产加工车间,机器不停运转,20 多名工人忙碌在各自的岗位上,拌料、装袋、搬运等工作有序进行,一派繁忙的菌棒生产场景。

“我做一天有 110 块钱,爱人在菌棚当技术员,月工资有四五千。”正在食用菌生产加工车间拌料的胡丽平来车间工作三年了,胡丽平说,家门口的食用菌产业基地,不仅让夫妻俩成功变身“工薪族”,让全家人有了“长期饭票”,也照顾了一家老小,“在家就业也不比外出打工差。”

“为进一步壮大村集体经济,带动更多群众就近就业,我们村合作社将要种植 35 万棒黑木耳,现在木耳菌棒已经生产了 15 万棒。”岑巩县水尾镇新场村党总支书记黄俊榜说,再过几天待木耳菌棒全部生产完,就对菌棒进行刺孔、接种、养菌等一系列工作,然后将菌棒“搬”出温室,挪进基地进行露天栽培,一个月的时间就可出耳采收销售,预计可产出木耳干品 7 万斤,按照每斤市场价 28 元计算,预计可实现产值 196 万元。同时,木耳产业在制种、种植、采收等环节也带动了更多群众就近务工增收。

新场村土地集中连片、海拔适合、气候适宜、水质优良,立足资源禀赋,该村以党建为引领,按照“建基地、延链条、聚集群”的总要求,深挖优势潜力,大力培育发展特色产业,努力将资源优势转化为产业优势,为乡村振兴蓄“动能”,实现村集体经济、村民收入“双增长”。

借助东西部协作帮扶资源,

依托贵州思淼菌业科技有限公司的生产基地、技术及市场,2018 年,总投资 2100 万元,建有 125 个大棚、一座冷库及食用菌制棒和深加工厂房的食用菌产业项目在新场村落地投产。按照“一村一品”发展规划,该村以“党支部+合作社+公司+基地”模式自建市场主体,以发展食用菌产业为核心,打通食用菌生产销售全产业链,不断推动产业提质扩量增效,让群众更多分享产业增值收益。

“我们的木耳、香菇、灰树花等产业,其菌棒培育生产、种植管护、加工销售都由村合作社负责,这样既可以降低生产成本,又可以带动更多人就业。”黄俊榜介绍,为确保食用菌产业发展效果,公司从浙江聘请了一名有着 30 多年食用菌种植经验的技术员全程蹲点指导,确保食用菌种得好、有销路、见效益。目前,香菇及灰树花产业已取得成效,木耳产业尽管还处于菌棒生产阶段,但通过抖音等平台开展前期宣传、依托技术员多年积累的行业经验和打通的销售链等,现已有铜仁、浙江的收购商主动联系,洽谈木耳收购事宜,销路不愁。

聚焦增强主导产业全产业链优势,如今,新场村已逐步构建起了食用菌“产加销”一体化经营模式,不仅实现了乡村产业高质量发展,也让群众在多环节就业增收,夯实了乡村振兴基础。

目前,新场村种植香菇 180 亩、灰树花 20 亩,即将种植木耳 40 亩,今年预计可实现总产值 670 万元左右,年带动务工 8000 余人次,共需支付工人工资 80 万元以上。

周燕 杨慧 陈昆



“订单”销售 助农增收

7 月 30 日,四川省华蓥市高兴镇花庙嘴村的村民在转运刚采摘的以“订单”形式销往上海、广州、重庆等果蔬市场的“红心猕猴桃”。

今夏,四川省华蓥市高兴镇花庙嘴村利用临溪河边的滩涂和撂荒地种植的 400 多亩特色水果“红心猕猴桃”喜获丰收,产品以“订单”的形式销往上海、广州、重庆等果蔬市场,当地村民人均纯收入达 1.2 万余元。

特约记者 邱海鹰 摄

坚持“防疫三件套”

科学佩戴口罩 保持社交距离 讲究个人卫生



牢记“防护五还要”

口罩还要戴

社交距离还要留

双手还要经常洗

咳嗽喷嚏还要遮

窗户还要尽量开

