



脱贫攻坚看四川

8场直播售出两万多斤柑橘
绵阳一脱贫村玩转“互联网+”

华西都市报-封面新闻
记者 周洪攀 王祥龙

5年前,还是省级贫困村的绵阳市安州区黄土镇芋河村,通过“互联网+”模式,把当地的柑橘变成了“金果果”。用了三年的时间,实现了整村脱贫。

在巩固脱贫攻坚成果过程中,芋河村第一书记彭治锦及时看到移动终端的变化,让农民当主播,实行直播带货。去年疫情期间,当地8场直播带货,售出滞销的丑柑26000斤,总收入达到15万余元。如今,又打造出“金椽芋河”农产品品牌,就连当地的种植大户也积极参与其中。

今年春节、清明等假期,芋河村又把采摘与乡村旅游相结合,除带动柑橘的销售外,农家乐的营业收入也达到了10余万元。

脱贫户实现年收入3万余元 2亩果园发展到6亩

2020年11月25日下午,黄道英收拾完家里的农活后,又背着背篓到屋后的柑橘园里,看一下柑橘的成熟程度。“再等半个月,就可以采摘了。”

黄道英曾经是芋河村七组有名的贫困户。前夫在外省打工时突发脑梗,“经过医院抢救,后来成了植物人。”黄道英回忆起当时的情况,不断地搓着双手。

黄道英说,每隔一段时间,前夫就要送到医院去抢救一次,短短几年时间,家里的积蓄用完不说,还背上了7万多元的外债。2013年春节,黄道英的前夫撒手而去,留给她一堆外债。

“家里没钱,我一个妇女出去打工又挣不到钱。”黄道英说,她只有守着家里的2亩多果园。“水果贩子来收购,价钱给得低。”为了偿还外债,每到果子成熟的时候,黄道英就挑着水果上街去卖。

黄道英记得,当时为了卖一个好价钱,她每天早上挑着一担柑橘到花菱去卖。“路不好走不说,下午只得把剩下的柑橘低价出售。”一个冬天下来,果园里的柑橘只卖了2000多元。

2014年,黄土镇芋河村被识别为省级贫困村,黄道英和另外65户人家成为建档立卡贫困户。“来了第一书记,首先帮我们修起了路。”黄道英说,村里后来又建起了电商平台,“让我们把柑橘摘下来统一销售。”黄道英尝到了电商平台销售带来的红利后,专心打理家里的果园,还把原来的2亩果园扩大到6亩。

“我家2017年实现了脱贫,现在的日子越来越好了。”黄道英说,她家2019年的年收入达到了3万多元。去年疫情期间,原本滞销的水果,通过村里的电商平台全部卖完了,而且价格还不低。

72岁太婆开直播带货 “本琼大小姐又上线了”

随着冬季的来临,椪柑又到上市时节,李本琼又开始计划今年的直播带货。“各位老铁,本琼大小姐又上线了。”2020年11月26日上午,芋河村第一书



▲“各位老铁,本琼大小姐又上线了。”72岁的李本琼婆婆和芋河村第一书记彭治锦在为直播带货热身。

▲成功脱贫的黄道英精心打理家里的果园。

村里最早开始直播带货的是72岁的李本琼婆婆。她不但将果园滞销的柑橘销售完,疫情期间还把成熟的桃子销售一空。“老人活泼健谈,我们给她取名为本琼大小姐。”芋河村第一书记彭治锦说。

记彭治锦和李本琼又尝试着开始直播。“我们得先预一下热,下个月大面积上市,才是我们大展身手的时候。”李本琼说。

“刚到芋河村时,看到地里的水果掉得到处都是,感到很可惜。”彭治锦回忆起当时的经历,受“双11”晚会的触动,他们就想通过互联网销售的方式来售卖水果。

彭治锦记得,刚开始搞网络销售时,当地老百姓根本不相信网络,认为网上都是骗子,卖了拿不到钱。“老百姓认为,一手卖货一手拿钱,最稳当。”

为了改变老百姓的观念,他们最初试着在网站上开店,接到订单后先把水果从贫困户的手里买过来,“就这样,让贫困户尝到了甜头,也让老百姓看到了希望。”

2018年进入脱贫攻坚巩固阶段,受移动终端的冲击,网站平台的销售大幅下降。彭治锦看到移动终端带来的变化后,就尝试着直

播带货。“刚开始不懂,我们就请了绵阳的网络主播到芋河村来教大家直播带货。”

彭治锦说,村里最早开始直播带货的是72岁的李本琼婆婆。她不但将果园滞销的柑橘销售完,疫情期间还把成熟的桃子销售一空。“老人活泼健谈,我们给她取名为本琼大小姐。”

“当时根本没想着自己来直播,只想着把滞销的水果卖出去。”李本琼婆婆说,她以前在成都给儿子带孩子,女儿在芋河村承包林地种植果树。

去年底,李本琼回来看到果树上的果子一直没有销售出去,“我们就想学着别人搞点直播带货。”她最初的想法是找两个果园里打工的贫困户去试试,“他们干活卖力没有一点问题,但面对镜头却说不出话来。”

心急的李本琼面对镜头,开始了首

场直播带货。“以前干过百货店售货员,我是有啥说啥。”李本琼说,没想到效果还特别好,果园里的椪柑、丑柑、耙耙柑全部销售一空,顺便还帮村里的老乡卖了些。夏天桃子成熟,李本琼又开始直播卖桃子。

玩转“互联网+品牌” 种植大户加入网络销售行列

彭治锦说,仅靠网上销售平台、直播带货这些手段,不能给当地老百姓带来长期的红利。“渠道是一回事,更重要的是品牌。”

因此,当地于2019年10月打造了一个“金椽芋河”农产品品牌,将当地农产品纳入其中。为了保证产品的质量,他们还聘请安州区农业局的技术专家,通过农民夜校的方式,教授老百姓如何进行果树种植。“让老百姓知道该如何修枝,什么时候该追肥等等。”

廖昌军是原明月村二组人,乡镇合并后改为芋河村二组。“以前不属于一个村,其实我早就想加入他们的网络销售行列了。”廖昌军说,黄土镇芋河村柑橘种植已有50多年的历史,而这一带的柑橘种植,还是在他父亲手里发展起来的,最初是进行小规模种植,再慢慢地扩大种植面积,如今已有200余亩果园。

手里有技术是一回事,销售出去才能变现。虽然果园面积在不断扩大,但廖昌军一直在为水果成熟上市而烦恼。“由于没有一个好的销售渠道,每年水果成熟,都是卖给水果贩子。”廖昌军说,他的丑柑品相好,被水果贩子拉到外地贴牌销售,而他仅挣得到一点辛苦钱。

“自己卖1块多点1斤,贩子转手就达到5块。”“互联网+”的销售渠道,再加上“金椽芋河”农产品品牌的建立,让廖昌军看到,地里的水果真的要成为“金果果”了。

春节和清明期间,芋河村除了通过电商平台带动农户的柑橘销售外,村里还利用“金椽芋河”打造农村旅游综合体。当地农家乐接待了游客上千人,实现10余万元收入。

招标公告

一、招标条件

四川封面传媒有限责任公司由于业务发展需要,需要在一家公司采购相关技术研发人力外包服务,包含2名前端开发工程师驻场服务(9个月)、1名前端开发工程师驻场服务(5个月)、2名后端开发工程师驻场服务(9个月)、1名移动端(安卓)开发工程师驻场服务(9个月),现面向社会公开招标,欢迎符合条件的投标人报名参与本投标。

二、项目概况与招标范围

1.招标人:四川封面传媒有限责任公司;
2.项目名称:四川封面传媒有限责任公司技术研发人力外包服务采购;
3.招标人地址:成都市红星路二段70号四川传媒大厦8楼A区;
4.招标内容:对外采购一家技术研发人力外包服务的公司,需能提供相关技术研发工程师驻场的服务;具体需求、技术及售后服务要求详见招标文件第五章。

三、投标人资质要求

1.投标人应是在中华人民共和国境内依法注册,具有独立承担民事责任的能力,独立法人资格的,或为经独立法人资格授权合法登记注册的非法人分支机构;

2.具有良好商业信誉,2016年以来无重大违法记录和严重商业违规记录,并对此做出书面承诺;

四、报名需提交的材料

1.经办人介绍信或法定代表人授权委托书,以上证件应为加盖鲜章原件;
2.经办人身份证、企业营业执照副本,以上证件验原件收盖鲜章的复印件。

五、报名地点和时间

报名地点:成都市锦江区红星路二段70号四川日报报业大厦12楼B区集团总经办;
报名时间:2021年4月16日—4月21日,上午9点—11点,下午2点至5点;

六、投标文件递交地点及截止时间

递交地点:成都市锦江区红星路二段70号四川日报报业大厦12楼B区集团总经办;
投标截止时间:2021年4月26日下午5点;

七、联系方式

联系人:廖女士,电话:028-86968193

四川封面传媒有限责任公司
2021年4月15日