

农产品进城 工业品进村

“村村旺”上线一周年成果丰硕



直播推介重庆特色农产品



“村村旺”展示中心汇聚全市500余种特色农产品



100余种重庆特色农产品和各类菜肴云集一堂

近年,农村电商发展迅猛,已成为增加农民收入、引导农业供给侧结构性改革、促进乡村振兴的新引擎。

2019年5月,市供销合作社整合供销社体系电商资源,成立重庆供销电商产业发展有限公司。6月28日,经过前期筹备和试运行,全国首个以大数据和交易结算为核心驱动的农村电商综合服务平台“村村旺”正式上线运营。

上线一年来,“村村旺”专注于农村电商全产业链服务,致力于解决农产品上行、工业品下行的全供应链难点,为全市农业产业发展提供产销对接、农村物流、产需信息分析发布等解决方案,推动电商扶贫,促进乡村振兴,向成为国内一流的农村电商综合服务平台的目标不断迈进。

链接新型电商渠道 拓宽特色农产品上行路

6月28日,寻觅新农人、直播新农活、用好新农具——“村村旺”一周年直播品鉴嘉年华活动在位于两江新区数字经济产业园的“村村旺”展示中心精彩上演。

活动推出主播主持串场走播、农企负责人直播带货、大胃王吃播挑战等内容,在抖音、淘宝等平台进行现场直播。在特色农产品品鉴专区,各种蔬菜、茶饮、果酒、凉菜、甜品等重庆区县特色农产品吸引了众多关注,“中华茶艺现场品鉴”“丰都麻辣鸡现场现做现购”等特色活动更将现场气氛点燃。

“直播的价格实惠,赠品较多、宣传

方式独特,颇受消费者的青睐,能够为平台持续发展积累用户基础。”据重庆供销电商产业发展有限公司相关负责人介绍,在“村村旺”的日常运营中,早已不断推出类似活动,通过“品+效+销”合一,真正做到了顾客至上,大大增强了用户黏性。

今年以来,“村村旺”借助直播平台,推出主播带货等新型销售模式——3月初,平台首尝直播带货业务;3月26日,“春暖花开,直播扶贫”主推酉阳、彭水扶贫特色产品土鸡土鸭;5月10日,云阳县泥溪镇镇长化身“网络主播”为当地农产品“吆喝”;5月15日,为涪陵直播带货助

力当地农产品上行;6月2日至3日,开展抖音“辣味重庆”直播带货;6月28日,“村村旺”区域服务商化身农货“代言人”助力电商扶贫、相声演员变吃播为家乡农货“代言”、校企联动“助农直播”。据统计,截至目前,平台直播累计观看人数已达7万余人。

除了增强用户黏性,品质消费也是电商平台发展的重要一环。品质消费如何打造?“村村旺”依托农业物联网的优势,解决了这一难题。经过细分,“村村旺”有为蜜蜂生产养殖打造的蜜蜂管家、为水产养殖定制的渔业管家、为瓜果蔬

菜种植定制的蔬菜管家等,小到产品溯源,大到管理提升,平台可以实现“从田头到餐桌”全程质量监控云服务,只要扫描商品包装上的二维码,就能够看到它从制作到上架的全部信息,给消费者吃下一颗定心丸。

如今,肉质精良的城口老腊肉、清香纯净的涪州油菜花蜂蜜、无添加富嚼劲的开州紫水豆干……一大批特色品牌和热销品类入驻“村村旺”,引来了众多市民的关注和采购。

同时,平台与线下多家社区店建立合作,线上线下融合发展。目前已在重

庆主城区发展430余个“社区团”,发展城市社区拼团促进农产品销售。

“邀朋友砍价9.9元桑葚红酒带回家!”“欢乐砸金蛋”“包粽子赢大奖”“520为爱放价”……“村村旺”的每一次促销,都让用户们得到了实惠。在这个互联互通的时代,“村村旺”将直播带货变成了新农活,将手机三脚架变成了新农具,电商人成为了一群新农人,他们改变了农产品出村进城的传统模式,把单向的购买过程变成一个双向互动的交流过程,给消费者带来更多选择,多渠道拓宽特色农产品上行路。

对接产销优势资源 打通大宗农产品出村路

5月的一天清晨,一辆大货车载着满满的一车洋芋从巫溪县尖山镇驶往重庆主城区。当天中午,这批洋芋已经出现在主城区的各大商超、餐饮店和企业食堂。

这是“村村旺”、美菜网与巫溪县供销社的合作项目之一,三方联动共同助力巫溪县农产品触网销售,让农民稳定增收,同时把巫溪县优质优惠的农产品送上市民的餐桌。

作为中国最大的生鲜移动电商平台,目前,“美菜网”正将重庆本地供应链的供货端由传统蔬菜基地转向至“村村旺”农村电商综合服务平台,这也意味着,在重庆,一条新的农产品销售渠道已被打通。

近年,由于获取市场信息不畅或市场行情预判能力不高,农民容易进行盲目种植,造成市场供大于求的局面,再加上农业生产、加工、储藏、物流和消费的全产业链条不健全,产销不对称,导致了农产品“卖难”情况的出现。

对此,“村村旺”通过联动农村大数据、农村电商运营、供应链科技、电商产业园运营及交易结算5大板块,架设产销对接桥梁,解决产品、运营、交易及物流仓储4大难题,打通大宗农产品出村路。

在奉节县,“村村旺”帮助农民销售包包菜1586吨,销售金额180.6万元,带动2000户农户增收;销售脐橙151.56吨,销售金额82.89万元,今年将

建立脐橙洗选果加工厂并达到5000吨的年销售能力;发展2万亩辣椒种植,涉及12个镇75个村,交易金额达到1亿元。

在梁平区,“村村旺”通过订单方式规范青菜头种子标准、种植技术、田间管理等生产流程,同时对涪陵榨菜集团,帮助销售滞销榨菜1200吨,新增榨菜订单3000吨,带动3个镇7个村325户农户增收。这种新型的农业生产经营模式得到了梁平区政府的高度重视,今年将发展1万亩青菜头种植,并将在未来3年内将种植面积扩大到2万亩。目前,“村村旺”已将此模式复制到了万盛、江津、潼南、永川、荣昌等区县,带动当地农户增产增收。

“农民种什么,订单说了算!”重庆供销电商产业发展有限公司相关负责人表示,让农产品不仅产得出、产得好,还能卖得出、卖上好价钱,这是农村电商平台的重要目标,“村村旺”对接上下游企业,设计产品销路和种植规划,发展订单农业,正是实现这个目标的有效手段。

本次新型冠状病毒肺炎疫情防控期间,“村村旺”主动担责,开通“线上买菜专区”,提供蔬菜水果、米面粮油、生鲜冻品等二十余种市民急需的农产品,无接触服务安全送达让市民足不出户线上购买。目前,“村村旺”已对接36个区县供销社,通过订单农业、B2B、线上销售多渠道确保疫情阻击与农产品供应双推进。

大力开展电商扶贫 铺平贫困村农户致富路

“咱们这儿滞销了上万斤卷心菜,再不收割全要烂在地里。”今年1月7日,重庆供销电商产业发展有限公司负责人接到了綦江区赶水镇副镇长、官田村驻村“第一书记”王亚石打来的求助电话。

赶水镇官田村位于赶水镇东南方向,属山地丘陵地带,因为偏远,交通不便,基础设施薄弱,产业发展滞后,贫困村的帽子一戴就是好几年。如今,卷心菜销路不畅,当地农户更是愁上心头。接到电话后,“村村旺”立即对接美菜网,一天之内就帮助官田村将10320斤卷心菜全部销往主城,解了乡亲们的燃眉之急。

在全市许多贫困村,青壮劳力外出务工,留在村里的大部分是妇女、儿童、老人,生产的农产品很难拉到城里去卖,这成为了制约当地农业产业发展的一大难题,也是导致当地贫困的重要因素。

“帮助销售,鼓励生产,既要确保完成近期脱贫目标,还要实现长期致富愿景。”重庆供销电商产业发展有限公司相关负责人表示。

据悉,在“村村旺”的大力支持下,官田村正重点培育黑猪、山羊、卷心菜、糯玉米、西瓜等产品,加速当地农业产业发展,帮助村民增收致富。

2019年11月,举办首届“村村旺”消费扶贫电商节,在微商城上的每一份订单“村村旺”都将捐出1元到贫困区县及贫困农户;为帮助解决丰都县贫困村大坝村的脐橙滞销问题,“村村旺”推出专题活动,在微商城上第一次购买大坝村脐橙将赠送75元抵用券,鼓励市民为山区果农们送上一份爱心……“村村旺”正以助农增收为目标,全力推进电商扶贫。

截至2020年6月,“村村旺”交出周岁“成绩单”,累计交易大宗农产品7.67万吨,零售商品交易787178件,成交总额(GMV)达4.79亿元;累计与全市36个区县实现有效对接,挂牌乡镇基层供销社及村级农村综合服务社1080家,注册企业用户679家,个人用户62246人,平台上线上行农产品1728个SKU、下行消费品3268个SKU;累计采集涉农互联网数据1.98亿条,农户信息登记入库155.43万户。

陈磊

图片由重庆供销电商产业发展有限公司提供

构建城乡一体化电商体系 升级优质工业品下行路

电子商务将销售渠道摆到了网络,优势是明显的,然而网络与实体间也存在着一堵天然的墙,在重庆这个大城市带大农村的城市,市、区县、乡镇、村社又组成一张复杂的网,如何才能打通电子商务与实体销售之间的渠道,构建起从市到村的一体化农产品、消费品流通体系,让农村电商惠及基层农户?“村村旺”努力破解这个难题。

3月31日,重庆市供销合作社与璧山区人民政府签订合作共建框架协议,将充分发挥供销社的职能作用,突出消费扶贫、电商扶

贫、商贸流通、信息交流等重点领域和方面,推动全区城乡一体化电商体系建设,服务乡村振兴。

按照协议,市供销合作社将与璧山区共同推进电商基层网点发展,通过整合辖区内的电商门店、基层供销社、物流配送、仓储资源,重点打造一批业态丰富、示范性强、经营性好的农村基层网点;依托“村村旺”,在网货销售、电商培训、农产品溯源、区域品牌打造等方面开展充分合作;共建共享电商大数据资源,包括城乡一体化电商门户、网点订货、物流定位跟踪、大数据分析和可视化等。合作共建的内容还包括拓宽农产品流通渠道、创新农业社会化服务、探索农村合作金融服务等。

市供销合作社主任李洪义表示,重庆供销将搭建平台、畅通渠道,提升农业社会化服务水平,与璧山区政府共同推动城乡一体化电商体系建设,助力璧山乡村振兴。

据了解,利用“村村旺”搭建璧山平台,不但有效节省了建设成本,同时还

联动发展。建成后有效改善璧山、大学城及渝西片区城乡物流不均衡的情况,改变农产品传统产销模式,在助力特色农产品规模化、品牌化发展同时,打通工业品下行最后“一公里”。

“同样是在网上买东西,身在农村的消费者总是比城里人晚收到商品,而想要把农村的鲜活产品快速卖出,也是困难。这是农村电商亟需破解的瓶颈。现在,“村村旺”通过供销社众多基层网点和区县资源,能够形成一个线上线下一体、覆盖市区县乡的流通体系。”重庆供销电商产业发展有限公司相关负责人介绍。

在城口县,农村消费难、服务难和销售难的局面也正在被改变,目前,该县供销社120多个基层网点已全部与“村村旺”实现对接,“村村旺”负责市一县的干线物流,城口供销社所属企业负责县—乡—镇物流配送,为特色农产品进城、优质工业品进村提供保障。

值得一提的是,按照四川省供销社与重庆市供销合作社签订的战略合作协议,“村村旺”紧抓成渝地区双城经济圈建设重要机遇,已与四川供销社从川渝两地产品、大宗贸易服务、供应链金融三个方向开展合作,迈出了“走出重庆”重要一步。



每日约6万斤巫溪洋芋通过“村村旺”触网销售



“村村旺”展示中心