

党媒搭台 “链”通产销

——周口日报社助农助企一周年的“破圈”实践

□记者 王慕晨 田亚楠

“去年这会儿还愁销路,今年小吊瓜还未成熟就已经被预订了。”提起今年的变化,西华县东王营乡小吊瓜种植户老郭脸上笑开了花。

2024年5月16日,周口市市场监管局和周口日报社联合组建周口助农助企团队。自成立以来,助农助企团队充分发挥媒体优势,以创新实践推动乡村振兴,交出了一份亮眼答卷:累计帮扶超140户农户销售农产品近千吨,助力20余家本地企业拓宽市场,成功探索出党媒服务地方经济发展的新路径。

“脚踏泥土,心中有光”
记者吆喝“带货”玩转流量“新农具”

为切实帮助农户解决农产品滞销的燃眉之急,周口日报社的记者和编辑纷纷化身“带货主播”,深入乡村,与农户们打成一片,了解农产品的生长环境、品质特点,用镜头和文字向消费者介绍这些农产品。

2024年5月29日,郸城县汲冢镇黄竹园村的“世外桃源”负责人李成亮遇到了难题:380亩桃子滞销。助农助企团队第一时间赶到现场了解情况,于5月30日在周口晚报微信公众号发布相关信息,立刻引起广泛关注。当天,李成亮的手机响个不停,订单纷至沓来。仅两天时间,380亩桃子全部售罄。

这样的案例不胜枚举。西华的小吊瓜、蟠桃,扶沟的小番茄,淮阳的冬枣,商水的秋月梨……这些农

特产品都被助农助企团队推上市场。团队通过短视频、图文等形式,展示农产品的种植过程、采摘场景等,让消费者直观了解农产品的种植和品质。这些流量“新农具”的运用,为农产品打开了更广阔的销售渠道,让更多的农产品走出乡村、走向全国。

截至目前,助农助企团队利用周口日报社旗下新媒体平台开展助农直播90余场,发布助农视频100多个,推送助农文章95篇,帮助上百个农户解决了实际问题。

“创新思维,全媒联动”
探索“新闻+服务”本地好品成“爆款”

在助农助企实践中,助农助企团队不断创新思维,探索“新闻+服务”新模式,通过整合线上线下资源,为农户和企业提供全方位服务。

线上,助农助企团队充分利用周口日报社旗下新媒体平台,如微信公众号、微博、抖音等,开展农产品和企业产品的宣传推广活动。同时,利用大数据分析,了解消费者的需求和购买偏好,为农户和企业提供精准的市场信息,帮助他们优化产品结构和营销策略。

线下,助农助企团队借鉴社区团购模式,依托周口晚报微信公众号等新平台,将粉丝转化为线下客户。通过推文、短视频、海报等方式,推广助农助企产品。同时,建立助农助企微信群,创建助农助企微信团购群,设立周口中心城区自提服务点。客户在团购群下单,助

农助企团队将优质产品派送到各自提服务点,方便客户取货。

通过线上线下全媒联动模式,助农助企团队成功将本地好品推向市场,提升产品认知度与销量,带动了当地经济发展。

“行之有效,皆大欢喜”
农户企业舒心 消费者放心又开心

助农助企行动取得显著成效,让农户和企业舒心,也让消费者得到了真正的实惠。

对于农户来说,农产品滞销的难题得到了解决,收入有了明显增加。今年3月初,淮阳区冯塘乡雷堂行政村小雷楼村一农户14亩地地菠菜滞销,助农助企团队立即赶到现场进行直播,一时间订单不断,仅两天1.75万公斤地菠菜售罄。

本地企业也在助农助企团队的助力下,迎来了新的发展机遇。2025年春节期间,助农助企团队帮助鹿邑县振伟食品厂、商水县恒丽食品厂、项城市伊轩食品加工厂等10余家企业销售价值60余万元的产品。项城市伊轩食品加工厂负责人马娜说:“感谢助农助企团队的帮助,现在我们更有干劲了。”

对于消费者来说,他们通过党媒平台,购买到便宜又美味的优质产品,既放心又开心。助农助企团队严格筛选和把关,确保产品质量,并适时推出促销活动,也让消费者得到了实惠。多次购买产品的顾客“lucky”反馈:“我就认准你们了,你们销售的油蟠桃比市场价便宜,还比外面卖的更好吃。”

“大道不孤,众行致远”
跨地域媒体“组队”组建电商联盟

为进一步扩大助农助企的影响力和效果,助农助企团队致力于推动跨地域媒体“组队”,积极组建电商联盟。平顶山日报社、商丘日报社、鹤壁日报社等单位先后来到周口日报社学习助农助企“真经”。助农助企团队将周口的优质产品推荐给对方,通过跨地域的宣传推广,让更多的消费者了解和购买周口的特色产品。周口的焦馍和麻花经平顶山日报社、鹤壁日报社推广,成了当地客户的“香饽饽”。

“这种‘媒体搭台、经济唱戏’的模式,不仅拓宽了农产品销售渠道,更促进了区域间的经济交流与合作,实现了‘1+1>2’的协同效应。”助农助企团队相关负责人表示,各地企业在技术创新、品牌建设等方面也开展了深入交流,相互学习借鉴先进经验,共同提升市场竞争力。周口的农产品加工企业、与平顶山、商丘、鹤壁等地的经销商建立了长期稳定的合作关系,实现了从生产到销售的无缝对接。

展望未来,助农助企工作将持续深化跨区域协作,依托媒体电商联盟整合更多资源,创新服务模式。助农助企工作定能汇聚起更磅礴的力量,从“单点突破”迈向“全域提升”,为乡村振兴与区域经济繁荣注入源源不断的动力,让希望的田野焕发勃勃生机,让企业发展之路越走越宽广,书写共同富裕的新篇章。



展示产品。

客户品鉴。

介绍产品。

脚沾泥土 心系农户

——助农助企团队“春天行动”纪实

□记者 田亚楠 王慕晨

5月的大地,生机盎然,各类农产品陆续迎来丰收。为助力农产品销售,由周口市市场监管局和周口日报社联合组建的周口助农助企团队正马不停蹄地奔走于农业生产第一线。

他们穿梭于田间地头,深入果园和菜地,用一场场生动的直播,将新鲜的农产品展示给千家万户。“这段时间忙得‘脚不沾地’。”团队成员表示,但看到农民的笑容,所有的付出都变得格外值得。

40余场直播撬动百万销售额

“彩虹西瓜甜蜜上市,咬一口甜过初恋!”5月13日,助农助企团队开启直播,主播手持西瓜笑容满面地向观众介绍,订单提示音此起彼伏。这场持续数小时的直播,吸引超万人观看,是助农助企团队以数字赋能乡村振兴的见证。

对于助农助企团队来说,直播助农已成为常态,且成果丰硕。一个多月前,淮阳区冯塘乡菜农老雷还在为1.75万公斤滞销菠菜愁眉不展。助农助企团队得知后,第一时间奔赴现场,架起三脚架,调试好设备,在菠菜田间展开直播。当日,河南万果园实业集团等企业和单位采购负责人便循着信号找来,以每公斤高于市场价0.4元的价格进行收购。两天后,当货车载着菠菜驶离村庄时,老雷紧锁的眉头终于舒展:“绿叶真变金叶了!”

这样的故事并非孤例。今年以来,助农助企团队深入乡村一线,搭建40余场“云端集市”,将田间的优质农产品推向全国。西华县北陶营村的草莓番茄日销千斤,郸城县双楼乡的玉姑香瓜三天清仓,每场直播都化作助农增收的“及时雨”。团队负责人算了一笔账:通过精准选品、创意策划,今年已成功助力农户实现销售额超百万元,数十户农户因此转忧为喜。

从滞销愁云到订单如潮,从田间地头到“云端集市”,直播带货正以科技之力重塑农产品销售格局。

“以往常说‘酒香也怕巷子深’,优质农产品往往因销售渠道有限难以走出乡村。如今,直播打破了这一困境,让农产品直接面向全国大市场。”助农助企团队负责人介绍,团队大胆创新,构建“媒体+企业+农户”帮扶模式,将直播间搬到田间地头,让镜头聚焦农产品的生长环境、采摘过程,以最真实、最直观的方式展现农产品的魅力。

助力番茄销售 赋能乡村振兴

进入5月,西华县皮营街道北陶营社区的番茄大棚一片生机盎然景象,一排排藤蔓上挂满红绿相间的果实。种植户张晓晨和工人们忙着分拣、装箱。“多亏助农助企团队,我们的草莓番茄卖出了好价钱,这里还成了周边游客的‘采摘打卡地’!”这位有15年种植经验的“土专家”感慨道。

2010年,张晓晨率先承包温室

大棚种植番茄,如今规模已扩至32亩。作为村里的技术带头人,他义务为周边300余个大棚提供技术指导,带动年产值突破800万元。他培育的草莓番茄酸甜适中、沙瓤多汁,在周边市场小有名气,但销售渠道单一、品牌知名度不高等问题制约着产业发展。

2024年5月,助农助企团队深入调研后,为张晓晨量身定制“三阶品控+全媒体营销”方案。在品质把控上,建立“种植户初筛—助农助企团队复检—第三方抽检”品控体系,确保每颗番茄糖度达标、果形完整;在营销方面,依托周口日报社新媒体矩阵打造“云上番茄园”直播品牌,通过短视频展示番茄种植过程,同步开通“线上展示+线下采摘”互动渠道。

随着助农助企行动持续深化,北陶营社区的番茄种植初具规模。不少种植户注册商标、设计礼盒包装,将番茄销往异地。尤其是今年3月至4月,郑州、漯河等地游客专程驱车前来体验采摘乐趣,更有安徽、山东等地的采购商通过直播批量订购。

稳定的销售渠道不仅让张晓晨的收入大幅提高,也增强了其他种植户的信心。如今,草莓番茄已成为北陶营社区的一张名片,不少游客在采摘之余,还会顺带购买其他农产品,带动了全村经济增长。

助农助企团队负责人表示,下一步将继续与张晓晨合作,探索更深层次的产销对接模式,进一步稳定农户收入。同时,团队计划将这种助农模式推广至更多乡村,帮助更多优质农产品走出田间地头,助力乡村振兴。

寻觅田间珍果 甄选甜蜜好物

“绿遍山原白满川,子规声里雨如烟。”5月的周口暖风轻拂,瓜果飘香。

助农助企团队怀揣着为农初心,马不停蹄地奔赴淮阳区、商水县、西华县等地,开启寻觅田间珍果的甜蜜之旅。

在考察过程中,助农助企团队对甜瓜、西瓜的品质把控近乎苛刻。他们不仅关注果实的外观是否圆润饱满、色泽诱人,更注重内在的口感和营养成分。在每一项细致入微的检测中,团队成员不放过任何一个可能影响品质的环节。他们与种植户深入交流,了解其从选种、育苗到田间管理的每个细节。

在西华县西瓜种植区,助农助企团队遇到了种植户老王。老王种植西瓜已有十余年,今年他的瓜田里种满了新品种西瓜。起初,老王对新品种西瓜的销售有些担忧,担心市场不认可。助农助企团队了解情况后,深入分析了新品种西瓜的优势,还现场进行试吃评估。切开西瓜,鲜红的果肉、饱满的汁水呈现在眼前,咬一口,清甜多汁,口感极佳。团队当即决定将老王的西瓜纳入推荐清单,并与老王沟通后续的销售和品控细节。老王激动地说:“有了你们的帮助,我对这些西瓜的销售充满信心!”

两周时间,助农助企团队凭借专业知识,综合考虑土壤、种植技术、生长周期等因素,筛选出一批优质瓜果。黑津西瓜、瑞图鸿翠西瓜、玉菇甜瓜,这些凝聚着团队心血的甜蜜好物,迅速走进千家万户。不少顾客品尝过推荐的甜瓜后赞不绝口:“口感细腻,甜度恰好,品质有保障,吃得安心又开心。”

“媒体助农不是简单的带货,而是搭建全产业链的服务生态。”助农助企团队负责人表示,团队成员用脚步丈量土地,用专业守护品质,不仅为消费者带来了放心的美味,更为农户打开了销路,让乡村振兴的希望和田间地头蓬勃生长。



考察蔬菜。



直播带货。



现场推介。



田间直播。

本版图片由田亚楠 王慕晨提供

公益·周口助农助企

热线: 18839448122

周口市市场监督管理局 周口日报社 主办

