

“生产队网络科技公司”助力打造十月田互联网农业小镇,构建昌江农村电商生态体系

昌江水果借“网”飘香全国



在生产队公司指导帮助下,越来越多昌江农户强化产品品牌包装,有效拓展销售。

A 扎根农村推进“互联网+农业”

作为十月田互联网农业小镇的负责人,李志鹏喜欢人们叫他大鹏,觉得亲切接地气,就像他跟合伙人给公司起名叫生产队一样,尽管你很难把生产队跟网络科技公司联系起来。

“昌江的农业资源丰富,产品得天独厚,县领导和十月田镇领导多次和我们召开座谈会,指导支持我们开展农村电商工作。我们公司的定位是一家‘互联网+农业’解决方案服务商,扎根农村亲近农户,县农业农村局、发改委(商务局)、工信局等职能部门也多次到公司帮助我们协调解决工作难题。我们除了通过电

平台帮忙销售农产品,也做农业物联网、农村电商和返乡青年创业培训、农业品牌打造等业务。”李志鹏说,“说白了,我们目前所做的一切都是跟农业有关,所以就给公司起名为‘生产队’,好记又接地气。”

十月田互联网农业小镇是2017年9月18日正式开业运营的,但在开业之前,生产队公司就“亮了两手”,引起当地政府和百姓注意。

十月田镇军营村低保户麦新荣有养鸡技术,他想通过养鸡摘掉低保户这个“帽子”,可是苦于没有资金。正在犯愁之际,2017年5月的一天,参与十月田互联网农业小

镇的李志鹏带着技术团队到村里给村民做农村电子商务培训时,了解到麦新荣的想法后,他尝试通过网上众筹帮麦新荣解决难题。最终,生产队公司帮麦新荣众筹了300只阉鸡,扣除养殖成本后,最后为麦新荣增收了3万余元。

也是在2017年5月,十月田镇南岭村村民杨林森种的50亩柠檬挂果了。但看着树上的累累硕果,杨林森却在为销路犯愁。5月22日,李志鹏带着技术团队来到南岭村给村民做农村电子商务培训,杨林森立即把自己的苦恼告诉了他。李志鹏决定通过电商平台帮助杨林

森把那50亩柠檬果卖出去。他们除了通过淘宝、微信公众号等电商平台为杨林森做营销外,还组织了一批“新农人”到杨林森的柠檬果园里做直播宣传。最后杨林森的柠檬仅5天就销售1.2万斤。这两场活动不但让当地村民开了眼界,也引起了当地政府的关注,对生产队公司的电商运营能力予以肯定。



十月田互联网农业小镇未来行动计划

打造“电商+农旅乡村游”项目

整合十月田镇3-5个美丽乡村和生态文明村、1个共享农庄、5-10家特色水果种植基地资源,打造成当地特色乡村旅游线路,通过网络新媒体向城市开展宣传推广,吸引更多游客来到村庄消费体验农村生活和农事,让老百姓在家门口就能实现就业增收,促进乡村振兴。

打造“昌江特色农产品直供海口中高端社区直通车”项目

选取全县10-20种特色水果和农产品资源,通过生产队公司电商平台和小程序直供海口200家社区和便利店进行销售推广。每月组织5-10场昌江特色农产品线上抢购会活动,增强“山海黎乡 纯美昌江”的品牌力。

打造“电商+物联网”大数据网络平台

此大数据网络平台可以让消费者在手机APP上直接看到水果的种植生产数据,进一步提高昌江特色水果的品牌竞争力。同时,通过智慧农业管理系统,获得农业生产及流程改进,让消费者在购买昌江的特色水果信心倍增,同时提升昌江新农业的品牌示范效应。

建设十月田农业物联网示范推广基地

打造5-10家农业物联网示范推广基地,倒逼种植基地进行标准化种植和可视化种植工作流程改进,让消费者在购买昌江的特色水果信心倍增,同时提升昌江新农业的品牌示范效应。

推进昌江特色水果供应链管理和品牌孵化建设

引导增加十月田镇发展品牌农业的种植品类,带动更多的百姓参与种植增加收入,同时也能通过“电商+合作社+农户”的营销手段宣传推广产品,再增加当地农产品区域知名品牌。

B 发挥优势畅通农产品销路

做促销外,还通过其他电商平台、微信推文等大力推介昌江芒果。经过30天的努力,一共销售了30多万斤台芒果,而且价格基本在每斤1元左右,帮种植户减少了经济损失。

十月田镇姜园村出产的圣女果是国家农业农业部确定的“一村一品”农业品牌。为进一步提高姜园圣女果的知名度,2018年12月20日,生产队公司组织当地的“新农人”(有文化会经营能种地的新型职业农民)到姜园村的圣女果种植基地里,通过

映客、花椒等直播平台将现场采摘、分拣、包装等环节进行直播,引起众多网友的关注。直播当天就卖出了2000箱。

此外,生产队公司通过营销、品牌打造等层面,助力十月田镇好清村的香水菠萝成功申请国家农业部“一村一品”农业品牌。由此,小小的十月田镇有了两个全国性的“一村一品”农业品牌。

“十月田互联网农业小镇”运营团队在帮助昌江县的农户和贫困户

销售农产品中扮演了积极角色,该团队通过和顺丰优选、拼多多、K5连锁便利店、旺旺超市合作,畅通农产品销路。2018年8月,该团队帮助十月田镇才地村2个农户销售粉蕉1.1万斤,助农增收9900元;2018年12月至今年1月,帮助昌化镇黄姜村、杨柳村销售滞销玉米8万多斤,其中2个贫困户销售了1万多斤,助农增收8万余元;今年1至2月,帮助十月田镇沙田村贫困户销售圣女果8000多斤,助农增收1.2万元。

C 指导农户打造自身品牌

千亩红心橙种植基地,其品种由新会冰糖橙、江西红桔和本地柠檬嫁接培育而成,特点是甜中带有柠檬的香味。据该基地负责人李宁介绍,为了打造自己的品牌,区别于其他红心橙,在生产队公司的指导帮助下,她给自己的红心橙注册了“盖咭果”商标,将基地起名为“想宝的农场”,并注册了商标。

“有了新的商标,我们家的橙子每天通过电商平台可以卖上百箱。”李宁说,今年预计橙子产量有20万斤

左右,收入160多万元。

除了提升产地品牌影响力,生产队公司还将当地品牌“姜园圣女果”“好清香水菠萝”和产业链打通,通过电商渠道引导和支持种植大户、合作社等触网开设网店,将水果销往全国各地。

此外,生产队公司团队还打造全民网络分销体系。通过十月田互联网农业小镇运营团队的专业培训,昌江全县有200多名新农人开设了线上分销网店。2018年,十月田互联网农

业小镇的线上交易额突破1000万元。以好清香水菠萝、青山红橙、姜园圣女果、塘坊莲雾等为代表的水果电商发展迅猛。借力电商优势和品牌策划活动,青山红橙从2017年销售50万元到2018年销售突破300万元,一年销量增长5倍。椰子村的新农人高庆,在十月田互联网农业小镇运营团队的培训带动下,今年3-5月仅在微信朋友圈通过直播销售香水菠萝就达到20万元。

D 构建农村电商生态体系

除了帮助种植户打造品牌外,生产队公司还扎实开展农商互联行动,实施县域农产品网上推广,利用现有第三方电商平台开设网店销售昌江特色农产品。进一步加大对香水菠萝、昌江芒果、海尾蜜瓜、姜园圣女果、下山鸡蛋等产品的品牌申请和保护力度。加大与阿里巴巴、京东、苏宁、拼多多等电子商务企业的合作力度,从产品包装、品牌、标准、认证等方面着手,利用节庆积极开展产品促销活动,青山红橙、才地蜜柚、好清香水菠萝等产品,在同类产品市场销售量和客户的认可度都有很

大提升。

据介绍,生产队公司运营团队连续两年在当地策划开展了好清香水菠萝一村一品电商推介会、姜园圣女果一村一品电商推介会、“电商企业+重点媒体”走基地(红心橙、三红蜜柚、红肉菠萝蜜)采风宣传等8场高品质的活动,百果园、旺旺超市、家乐福超市、大润发超市、顺丰优选、京东海南馆等全国300多家电商企业和超市踊跃参加,签订电商意向订单超过5000万元,同时带动当地1000多名农户实现产品打包、果子采摘、产品运输搬运等

就业,人均年收入增加1200多元。

该团队还深入到昌江农村开展电商培训工作,累计培训了1500多名电商新农人队伍,带动了全县200余名年轻的农户电商就业。十月田互联网农业小镇运营团队所打造的农村电商生态体系基本形成,而且对省内形成了具有一定影响力的辐射,起到一定的示范和引领作用,来自五指山、临高、乐东、白沙、琼中等市相关部门相继前来学习参观,参观人数1000余人。

(策划、撰文/林枫 图/袁才)

11月14日下午,在昌江黎族自治县十月田镇政府对面的互联网农业小镇特色农业展示中心门口,1000多箱刚刚采摘的昌江红心橙被装上快递车,两天后这些又香又甜的红心橙将送到上海、杭州等地的客户手里。

十月田互联网农业小镇特色农业展示中心的运营商是刚刚成立两年多的海南生产队网络科技有限公司(下称生产队公司)。两年多来,通过这家公司创建的生产队电商平台,产自昌江的三红蜜柚、红心橙、姜园圣女果、好清香水菠萝、柠檬、芒果等特色水果销往全国各地。

截至目前,该公司累计帮助当地农产品销售超6000万元,服务昌江农业基地100余个,有效帮扶农户和贫困户对象500余户,助力十月田镇成功打造国家农业农村部“一村一品”品牌。

生产队公司的母公司是海南绿果香农业科技有限公司,2016年底该公司在十月田镇种植了500亩三红蜜柚、100亩槟榔、100亩椰子、100亩橙子、200亩红肉菠萝蜜,经过几年的精心管理打造,已成为昌江知名的热带水果种植示范基地,所推出的三红蜜柚亦已成为昌江热带水果的特色品牌之一。

除了打造自家的农业品牌,生产队公司还帮助其他种植户打造品牌。如位于十月田镇保平村附近的



十月田互联网农业小镇运营中心利用科技手段展示农产品信息。