

“双十一” 淘宝村探访

淘宝村,乡村振兴新轨迹

文/图 本报记者 夏旭光

“我从2014年开始做轴承及相关产品销售,2016年时,我试着在淘宝上开了店铺,主要出售轴承以及密封件等产品,效果不错。如今,线上和线下销量大致持平。”11月9日,在临清市唐园镇营子村,40岁的白建国正坐在电脑前,忙着和天南地北的客户进行沟通。

打开白建国众多淘宝店铺中的一个蓝冠店铺,“耐高温棕色骨架油封”“SBT进口TC骨架油封”“国标骨架油封”“锦生达轴承”等三四千种轴承以及相关产品琳琅满目。“经过这些年的



“小茶益杯”直播现场

运营,我在网上结识了不少客户,形成了长期的合作关系,并结下了良好的友谊,在疫情发生的这几年来,线上销售对我的支持是巨大的!如今我们村里好多村民都开始了电商的运营。”白建国说,今年,营子村被评为淘宝村,这给了他和村民们极大的鼓舞,他将继续扩大网店规模,并将自己的快手店、抖音店规模继续做大。

“电商架起了连接农户和市场的桥梁。”临清市八岔路镇前常二庄村村民由德海2015年注册天猫店,开办了奔奇旗舰店,销售地瓜、苹果、芋头等农产品,年销售额2000余万元。

“淘宝模式”也成为农民和乡村青年返乡创业的“优质土壤”。在临清市刘孩子镇农村电商产业园“小茶益杯”生产车间,6台设备全天候不停运转。“和去年相比,我们有了专业的电商产业园,产品也有了更好的销路。现在6台设备每天大约能够生产出150000个各式各样的杯茶产品。”“小茶益杯”运营经理徐莎琳告诉记者,早在一周之前他们就做好了准备,除了生产、物流人员增加之外,4名电商主播的直播画面遍布抖音、快手等直播平台。在刘孩子镇党委政府的大力支持下,公司坚持线上线下多元化发展,产品越来越受到认可,销量也越来越看好。“今年‘双十一’期间预计产值300万—500万元左右。”徐莎琳说,公司充分利用临清本地文化特色不断更新自己的杯茶产品,达到“每月出新”,产品远销国内外。

后疫情时代,以直播电商为代表的“宅经济”高速发展,让线上购物成为消费常态,电商作为一种新的商业零售模式,前景不可估量。临清市将农村电商作为推动乡村振兴的突破点和发力点,培育环境、厚植产业,推动电子商务

从2009年到2022年,从最初的“光棍节”到全民购物狂欢,“双十一”已走过了13个年头。“双十一”记录着时代的发展和变迁,对农村来说,近年来,电商带来了实实在在的好处:靠着一条网线,越过了曾经不可逾越的障碍,让优质农产品与销地的消费需求进行精准对接,农产品出村,产业发展,农户增收。“双十一”前夕,2022年中国淘宝村、中国淘宝镇名单公布。记者分赴我市多个淘宝村,探寻电商带来的乡村之变以及农村电商的形态之变,敬请关注。

编者按

2022年“中国淘宝镇”“中国淘宝村”名单公布



制图:辛政

葫芦村有了新气象

本报记者 林金彦

“大家看我手里的这个葫芦,龙头粗壮,皮厚,响籽,品相好,特别适合把玩收藏。”11月9日下午,东昌府区堂邑镇路庄村葫芦种植户郝学坤,正坐在手机前通过快手平台进行直播,介绍葫芦的品种、特点以及价格等。

“我一般是晚上直播,空闲的时候下午也播一会儿。基本上每次4个小时,能卖40单左右。”郝学坤说,第二天一早开始打包发货,下午两点前快递员的工作会将快件揽收。

郝学坤今年23岁,去年毕业于山东中医药大学高等专科学校。由于特别喜爱葫芦,2018年还在上大学他就开始利用假期时间直播卖葫芦。毕业后,他返乡创业,开始直播带货。他的账号叫“路庄郝学坤”,经过4年多的沉淀和积累,他的粉丝已超过20万人。“这些粉丝都是真正喜欢葫芦,爱好葫芦的人群。”郝学坤说,每次他直播时,直播间都有150人左右观看。

事实上,郝学坤不仅直播卖葫芦,还是一名“葫芦二代”,家里每年都会种5亩左右的葫芦。今年葫芦喜获丰收,5亩地约能产7万只葫芦。“葫芦9月份采收,经过晾晒等,目前已经大量上市。”郝学坤表示。

通过手机直播卖葫芦,是郝学坤销

售葫芦的主要渠道。超过一半的葫芦都是通过直播售出的。“因为葫芦品相不一,每个葫芦都有一个专属价格。每一单都是实时链接,为了聚人气,他学会了视频拍摄制作、引流等技巧。目前他已发布视频2600多个,有的“爆款”视频播放量达到600万。”这也表明了大家对葫芦的喜爱,对我的认可。”郝学坤说。

郝学坤是路庄村从事葫芦电商的一个代表。路庄村是“聊城淘宝第一村”,全村有400余家村民从事葫芦电商,7家快递公司在该处设置了揽收点。村里越来越多的“葫芦二代”不再出去打工,而是留在家中种葫芦、卖葫芦。年轻人越来越多,以快手、抖音为代表的社交平台电商蓬勃发展。

不仅如此,网络店铺销售、批发也红红火火。郝学坤是全村最早做电商的葫芦商户之一。目前,他在主要的电商平台均开了店铺。2018年,他还注册了自己的葫芦品牌——御如意。为了配合线上销售,他在村里建成了一处线下葫芦文化体验中心,货架上摆满了各种各样的由雕刻、烙画、针刺和景泰蓝等工艺制作成的葫芦,最贵的葫芦单价近2万元。

借助网络平台,路庄村的葫芦不仅实现了“买全国、卖全国”,还远销美国、日本、新加坡、韩国,成为东昌府区一张闪亮的产业和文化名片。“葫芦有福禄的吉祥寓意,受到社会喜爱。我们打算借助网络平台,进一步提升路庄村葫芦品牌力,影响力,让更多的人认识葫芦、爱上葫芦。”郝学坤表示。

一个淘宝村的“新世界”

本报记者 曹天伟

11月8日下午2时许,高新区许营镇姚庄村一间民房里,崔喜华正和同事目不转睛地盯着电脑屏幕。“下单了,一吨黄铜管!”看到聊了很久的客户终于下了订单,崔喜华兴奋地喊了出来。

崔喜华所在的山东六鼎铜业有限公司,是姚庄村一家电商企业,主要在淘宝平台经营金属材料、艺模等产品。企业负责人姚立见此前在北京开网店,2016年回乡创业,在自家老宅子上建起了仓库,购买了电脑、加工车床等设备,并在淘宝上开了一家名为“六鼎金属材料”的网店。6年来,在镇、村两级的支持下,他不断钻研网上营销技巧,拓宽产品销路。如今,他的网店招聘了5名员工,年销售额超过3000万元,成了周边有名的“网红店”。

以互联网为代表的数字技术,在重塑现代经济形态的同时,催生了电子商务平台,形成了具有中国特色的淘宝村。今年10月31日,2022年中国淘宝村名单发布,全国淘宝村数量达到7780个,姚庄村就是其中之一。“村里736户人,像六鼎金属材料这样的网店就有20多家,有卖鱼竿的,有卖铜铝等金属材料的,也有

卖农产品的,一年营业额超过6000万元。”同样是“网络达人”的村党支部书记姚思华,对姚庄村的电商发展情况了如指掌。在他看来,一家网店的兴起,为曾经籍籍无名的姚庄村插上了互联网翅膀,也让多少年来面朝黄土背朝天的姚庄人见到了“新世界”。

事实也正是如此。从2016年姚立见、姚立行两兄弟回乡创业起,村里的网店就如雨后春笋般冒了出来。有的村民在淘宝上销售鱼竿,一年营业额超过1000万元;有的经营烟子等土特产,三个月营业额达到120多万元。在这个迅速崛起的淘宝村,越来越多年轻人实现了创业梦,同时有100多名村民从事与农村电商相关的工作,实现了“家门口”就业。

一朵独放不是春,百花齐放春满园。2021年5月,姚庄村与周边的曹庄等几个村联合成立龙汇新村,姚思华任党总支书记。新村成立后,他和村“两委”成员认真研究,寻找扩大农村电商规模的路子,专门召开座谈会,把村里有经验的年轻人召集起来,一起围绕发展农村电商分享经验、交流信息。2021年12月起,他们又在许营镇乡村振兴办公室的帮助下,连续举办了11期农村电商培训班,邀请资深讲师向有创业意愿的村民教授网络营销、视频制作、

电商直播等方面的知识。

王春梅是村里的一名网格员,参加了村里最近举办的一期培训班。“老师讲的选品、开店、上架等方面的技巧,都是干货,很管用。等培训结束后,我也想去一家网店。”对今后的发展,王春梅早已有了计划。

在鼓励村民发展农村电商的同时,村“两委”也在想方设法把本地农产品品牌打出去,带动更多村民致富。前不久,村里的烟子厂正式投产。姚思华告诉记者,下一步,村里要鼓励引导村民开展直播带货,借助互联网平台,把村里的农产品卖到全国各地。

“双十一”,我们准备好了

——聊城邮政全力备战“双十一”

文/图 王军豪

11月8日下午5点,位于庐山路与辽河路交叉口的聊城市邮政分公司邮件处理中心一派繁忙景象。占地9300平方米的大厅内,近70名工作人员各司其职,自动分拣机高速运转,紧张忙碌中井然有序。这里是全市邮政快递的中枢,所有进口邮政快递和出口邮政快递都要经这里中转。

现场调度员赵士杰这天上白班,他不停地到各个工位查看,手中的对讲机也响个不停。赵士杰说:“每天下午4点到晚上10点是最忙的时候。”为了迎接“双十一”快递高峰,他们从月初就开始忙碌起来。“往年的快递高峰期等‘双十一’后两三天到来,但今年11月1日到3日我们就已经经历了一个小高峰,每天处理的快递量在30万件左右。”赵士杰介绍,今年各电商平台普遍将促销活动提前,快递高峰也提前上演,有的快递员一天要投递上千件邮件。

今年9月,聊城邮政邮件处理中心新上了一台自动分拣机,专门用于处理小型邮件。自动分拣机上,7名分拣员将分包裹口上的邮件放到传送带上,传送带自动将一个个邮件分发至相应城市的邮政包裹内。在注明兰州的格子内,一件件邮件很快装满了一个包裹。相较于以前的人工分拣,自动分拣机让工作效率大大提升。“一台机器每小时能处理1.2万件邮件。”聊城市邮政分公司运营管理部经理李法平介绍。

“原先的自动分拣机是2020年购置的,有264个格口,新上的这台有160个格口,能从容应对即将到来的快递高峰。”李法平说,如今,该中心的日处理能力由之前的35万件上升到50万件。在此基础上,为提升场地整体设备运转流畅度,聊城邮政又投资200余万元对处理设备升级改造,解决了老旧设备与新增设备匹配度不高的问题,并建设了快速网单独处理场地。

在邮件分拣中,聊城邮政实行的是大小分离工作法,小件自动分拣,大件则需要人工分拣。“邮件卸车后,小件上自动分拣机,大件上人工矩阵,扫描后直接装车运出。”赵士杰介绍。人工分拣流水线上,聊城邮政职工陈玉园将一件件历经消杀、安检等程序的邮件放置到传送带上,传送带末端的工作人员轻轻地接住邮件装车。不久后,这些邮件将会送到收件人手上。陈玉园从事邮政工作已经十几年,这是她经历的第六个“双十一”,对于这种邮件高峰已习以为常:“平时每天我处理五六千件邮件,‘双十一’期间每天要处理七八千件。”李法平介绍,预计今年“双十一”期间,也就

是11月1日到20日,我市邮政出口邮件量将达到485万件,日处理量峰值将达到32.2万件,同比增长36.5%;进口邮件量将达到319万件,日处理峰值达到18.6万件,同比增长26.5%。为备战生产旺季,聊城邮政在做好自身防疫安全和寄递服务的同时,加强人员、场地、运力等方面的储备,确保邮件进出平稳有序。

李法平说,根据以往的经验,11月11日以前以出口邮件为主,11日以后以进口邮件为主。“也就是说,更大的挑战在13日到15日之间,不过,我们已经做好了充足的准备。”

根据电商大客户流量流向特点,聊城邮政开通省际一干、省内二干等直达邮路,目前已开通了济南、潍坊等省内二干直达邮路,以及河南、河北、江苏、浙江、广东等5条常态化省际一干直达邮路。此外,为了避免“双十一”期间省际出口邮件在济南积压、滞留,聊城邮政新开通安徽、北京、福建、四川、山西、吉林、辽宁、黑龙江、陕西等9条直达邮路,一干邮路达到14条。聊城邮政的种种举措,让邮件处理时限大大缩短,邮件流转效率大幅提升。

为了保证全网生产运行平稳,今

年,聊城邮政为邮件处理中心增设了分处理场地,用于分流部分出口集包邮件以及进口加车

接卸处理等。此外,该中心为出口轻小件集中的县市区分公司设置了三四省份的前置集包格口,尽可能减少邮件经转频次。



聊城市邮政分公司邮件处理中心工作人员正在分拣邮件