

一场赛事带动一方产业

——看岚皋“村BA”如何让农产品驶上快车道

记者 郭飒 通讯员 邵斌



大道锣鼓表演



游客购买土特产



投篮瞬间



岚皋县庆“八一”专场活动



医护人员查看球员伤情



激烈比拼



氛围助力“村BA”



群众激情欢呼



观众在大屏幕观看赛事

夏日的岚皋县，青山绿水间洋溢着运动的热烈气息。今年7月以来，第三届巴山汉水“陕西村BA”体旅促商活动在这里如火如荼地举行。赛场上，加油声、呐喊声此起彼伏；赛场外，“晒有岚皋”特色市集人声鼎沸，魔芋制品、富硒茶叶、香椿酱等300余种特色产品琳琅满目。来自全国各地的游客在这里流连忘返，挑选着心仪的农产品。

从最初的地方性赛事到如今的国家级赛事IP，从单纯的乡村篮球赛到多元的文旅融合新引擎，在岚皋县，一颗篮球带动县域经济高质量发展的新节奏，让岚皋农产品从秦巴山区走向千家万户的餐桌，创造出“体育+农业+文旅”融合发展的县域经济新范式。

特色产业借势腾飞

7月20日晚，随着一声清脆的哨响，岚皋县“一镇一专场”活动正式拉开帷幕。作为岚皋县“村BA”系列活动的首个承办乡镇，佐龙镇精心打造的“专场周”以“货卖堆山”为口号，为当地群众奉上了一场集体体育竞技、文化展演、特产展销于一体的夏日盛宴。

佐龙镇围绕旅游推介、艺绘岚皋、非遗推广等八大主题开展系列活动。“艺绘岚皋”活动中，来自陕师大的艺术生们用画笔勾勒出佐龙的灵山秀水；“非遗推广日”上，神仙豆腐的清香弥漫全场，手工编织的竹篓与晓道竹马的欢快锣鼓相得益彰；“佐龙大集”上，腊肉、蜂蜜、干竹笋等产品琳琅满目，吸引了众多采购的市民。

据统计，活动期间，佐龙镇特色农产品在各类平台曝光量超1000万次，电商之线上销售额突破20万元。此外，该镇创新产品“隐茶杯”获得4家企业青睐，现场签订订购单1.2万套；2家餐饮企业与佐龙镇乡建公司签订“朝阳三黑”专供协议，月供黑鸡200只、黑羊肉200斤、黑猪肉500斤。

“一镇一专场”是岚皋县在今年“村BA”期间创新推出的活动，通过“村民大舞台·有货你就来”平台，让12个乡镇每周轮流展示特色产品和文化，形成“天天有活动、镇镇有特色”的热闹场面。

民主镇紧扣“乡约民主·晒货出山”主题，以“赛场引流、专场变现”为核心策略，实现了现场销售额突破36万元，签约项目总额达500万元的佳绩。该镇13家本土企业大放异彩，线上线下协同发力，富有民主特色的百余款农产品热销，打造出5款爆品。

秦巴红农业开发有限公司的香椿锅巴和香椿酱在民主镇专场活动期间表现尤为抢眼。“活动中我们推出香椿锅巴和香椿酱搭配试吃环节，吸引不少游客！”秦巴红农业

开发有限公司相关负责人表示，活动期间，实现销售额2.7万元，订单1.2万元。据统计，今年“村BA”开赛以来，秦巴红农业开发有限公司的香椿系列产品线下门店销售额达到12.1万元，线上销售额6.3万元。“秦巴红”从默默无闻的山货跃升为知名文旅地标，真正实现了“小特产叫响大品牌”。

城关镇的专场活动同样收获颇丰。在7月28日至8月3日期间，累计销售各类农副产品7500公斤。通过本次平台，城关镇东凤村高山露地蔬菜基地成功与鑫盛酒店、美豪酒店等2家酒店及7家农家乐达成长期供货合作，为乡村振兴注入了持续动力。

创新营销赋能品牌价值

8月19日，走进岚皋县巴人缘食品有限公司，一箱箱烤鸡蛋正在装车准备发往北京。公司负责人柯大军一边指挥装车，一边接着接单电话，忙得不可开交。

“去年借助‘村BA’平台让我们的产品有了很大的知名度，今年继续借力，公司生产的烤鸡蛋销量一直在增长。”柯大军表示，今年公司给烤鸡蛋注入品牌“蛋丫头”，让其更有辨识度，这一策略带来效果很明显，很多游客都记住了“蛋丫头”，订单量也增加了20%到30%。

除了柯大军公司的主打产品烤鸡蛋，岚皋各大农产品企业都在出招，巧妙地将产品与赛事深度绑定，打造出一个爆款产品。

岚皋硕博农业科技设计了“村BA”专属包装盒，将公司生产的红茶和白茶包装成伴手礼，吸引了不少游客和球员购买。公司负责人王淳锋介绍：“这个季节气候炎热，不利于绿茶的保鲜，因此我们特意选择当地的白茶和红茶做成具有‘村BA’专属包装的礼盒，近两个月线下门店仅专属礼盒就销售了700余份。”王淳锋还表示，他在南官山桂花村茶业园区经营了一家民宿，在“村BA”赛事的影响下，近两个月民宿的入住率达70%以上。

位于岚皋县河滨大道的灿山魔芋旗舰店，近期顾客络绎不绝，灿山魔芋公司外贸负责人刘世兵颇有感慨：“赛事期间，店内销售额比平时增长5倍。”刘世兵表示，赛事期间，通过球门广告、直播冠名等方式让灿山魔芋品牌触达超百万观众，很多游客慕名来店品尝选购。此外，通过拓展销售渠道，魔芋即食产品日均销量提升300%，同步签约3家线下分销商。

与此同时，岚皋县电商中心联合各电商平台在“村BA”场馆内设置固定直播间，推出“村BA”直播专区，邀请16名本地及周边地区头部主播，与赛事同步开播，20余名

火热赛事 红火日子

——岚皋“村BA”以火热赛事点燃就业增收新引擎

记者 唐正飞 通讯员 张天兵

“重庆三峡学院7号球员朱豪一记漂亮的3分球稳稳入篮……”8月19日晚，陕西安康岚皋县“村BA”主赛场内欢呼声此起彼伏，赛场外的鲜榨果汁店店主何娅忙里偷闲盯着直播屏幕，随手为进球鼓掌——这一幕，是岚皋“村BA”带动群众就业增收的生动缩影。从返乡创业者的小店到家门口的服装厂，从灵活就业的零工市场到新兴的传媒岗位，这场非职业体育赛事正以强劲的“乘数效应”，为当地编织起一张覆盖多领域、惠及众乡亲的就业增收网。

赛事聚人气，灵活就业“火”起来

“来看‘村BA’的人挤着瞧，鲜榨果汁一天能卖上百杯！”何娅的话里满是欢喜。此前在上海打工的她，去年看到岚皋“村BA”火爆的新闻，敏锐嗅到商机，今年6月开始着手在新建的“村BA”主赛场外开起饮品店。“下午5点开门，忙到夜里11点，球赛看了，钱也赚了，两个人一个月能有2万多收入。”何娅的小店并非个例。在岚皋“村BA”主赛场周边，像这样的摊位已达300余个，涵盖外地小吃、本地美食、非遗手工艺品、特色农产品等，直接提供灵活就业就业岗位500余个。从重庆的酸辣粉到岚皋的腊肉干，从广西的芒果到本地的富硒茶，琳琅满目的商品既满足了观赛群众的消费需求，更让不少村民实现“赛场边就业、家门口增收”。

“廊桥附近烧烤店缺服务人员，您今天下午有空吗？”8月19日中午，岚皋县人社局零工市场大厅里，工作人员正逐个给登记的求职者打电话。自7月20日“村BA”开赛以来，这个零工市场成了全县最“热闹”的就业服务平台——每天一早，工作人员就忙着收集餐饮、酒店、零售等行业的用工需求，同步转发至各村（社区）和劳务派遣机构；针对求职者，不仅根据其特长、经验匹配岗位，还组织手工编织等技能培训，求职者可灵活选择按小时、按天、按月就业。

“‘村BA’带火了消费，餐饮、住宿行业用工缺口一下子大了。”零工市场负责人介绍，赛事开赛一个月内，市场已收集用工岗位167个，服务灵活就业群众300余人次。“以前找零工得‘碰运气’，现在市场帮我们对接，干活有保障，收入也稳定。”刚通过零工市场找到酒店保洁工作的村民王女士说。

产业添动力，实体经济“强”起来

在岚皋县孟石岭镇武学村，陕西多彩盛发纺织品有限责任公司生产车间里，54岁的覃春美正忙着给“村BA”文化衫熨烫印花。“早上7点上班，下午5点下班，管三餐，一个月能拿3000块钱，比在外地打工舒心多了。”今年6月初，从上海返乡的覃春美听说村里服装厂招工，立刻前去应聘，如今已熟练掌握熨烫、印花、缝制等技能。

和覃春美同在一家公司的苏其遇，2023年中专毕业后就加入这里，从最初只会简单的梳棉工序，到如今能独立完成配料、装被、缝制，技能提升的同时，工资也从每月2500元涨到了3400元。“这多亏了‘村BA’，以前公司只做些零散订单，现在不仅‘村BA’文化衫订单多，还有西安、湖北的棉被订单，公司效益好了，我们收入也跟着涨。”

“谁能想到，咱山村的服装厂，订单能排到年底！”公司生产负责人张奇拿出订单台账，上面清晰记录着：今年“村BA”文化衫订单达10万件，涵盖儿童、成人款，单价从50元到190元不等；而去年同期，文化衫订单仅3万件。依托“村BA”的热度，公司业务从单一服装制作拓展到被服生产，市场从本地延伸至西安、湖北、北京等地，员工规模也从去年的20余人扩大到40余人，每月工资支出超18万元。

“稳稳的岗位、稳定的收入，是老百姓实实在在的获得感。”张奇说，现在厂里的工人大多是周边村民，最远的家离厂区也不过10分钟车程，“大家既能照顾家庭，又能拿到‘高薪’，干活劲头特别足。”

创新拓路径，新业态“兴”起来

“这个航拍镜头再往前推两秒，突出赛场的热闹氛围！”在岚皋传媒的视频制作室里，负责人李坤正和团队打磨“村BA”宣传视频。作为土生土长的岚皋人，李坤此前在浙江绍兴从事音乐制作和视频制作，2024年第二届岚皋“村BA”的成功举办，让他坚定了回乡创业的想法。“‘村BA’是家乡的‘金名片’，我想用自己的专业，帮家乡把这张名片擦得更亮。”

回到岚皋后，李坤利用多年积累的行业资源，为“村BA”打造了一系列接地气的宣传内容——既有赛场高光时刻的短视频，也有融入岚皋美食、美景的vlog，还有非遗文化与赛事结合的创意视频。这些内容在短视频平台走红的同时，也让岚皋创收更多业务，逐渐拓展出音视频制作、直播带货、活动策划等服务。如今，公司已有13名员工，每月工资支出8万余元，员工中既有返乡的技术人才，也有本地培养的年轻主播。

“‘村BA’不只是一场球赛，更是岚皋对外展示的窗口。”李坤认为，家乡的自然禀赋、人文风情、特色产品都是“宝藏”，“把这些‘宝藏’从线下搬到线上，需要更多人参与——音视频制作、直播、物流、客服，每个环节都能创造新岗位。”目前，李坤正计划联合当地人社部门开展短视频制作、直播技巧培训，帮助更多村民掌握新技能，加入新业态就业队伍。

在孟石岭镇“鲜味原乡·乐购岭上”专场活动中，这样的“新业态赋能就业”场景更为鲜活：4万余人次游客带来113万余元综合收入，系系列产品、鲜鱼产品直播销售额占比分别达35%、45%，复购率超35%；富硒稻米、岭上麻花等30余种土特产通过直播被抢购一空，第一书记组团推介促成线上订单3万单；鲜鱼产业订单增长300%，签约22家餐饮企业、36家商超；文创产品借助赛事走秀场景，订单增长500%；鲜鱼养殖基地联动研学体验，带动亲子客群增长200%；周氏武学展演与旅游线路打包，让周边民宿预订量提升180%。

“‘村BA’吸引陕渝鄂三地游客来岚观赛，不仅带火了消费，更激活了全域产业。”孟石岭镇党委书记包敏权说，围绕赛事服务，全镇新增就业岗位500余个，仅3个鲜鱼养殖基地就带动200余名群众就业，多彩盛发公司的生产、销售、物流环节也让100余人实现家门口就业，“从体育赛事到产业发展，从就业增收到乡村振兴，‘村BA’正成为岚皋高质量发展的‘新引擎’。”

如今，岚皋“村BA”的哨声仍在继续，赛场内外的就业故事也在不断更新。从灵活就业的“小摊位”到实体经济的“大工厂”，从新业态的“新岗位”到全域产业的“大联动”，这场乡村赛事正以最接地气的方式，让更多群众端稳“就业碗”，过上“红火日”，也为乡村振兴注入了源源不断的活力。