



镇坪县城

党建引领 电商赋能 共富共享

——镇坪县以党建引领助推电商行业高质量发展

通讯员 马艳 谢美娟

党建引领,电商赋能,“链”上产业。
近年来,镇坪县坚持党建引领,结合本地特色优势资源,抢抓网络经济发展机遇,实行“党建+产业+电商”,因地制宜发展特色产业,积极拓宽农产品销售渠道,开辟出了乡村振兴、共同富裕新路径。如今,电商致富已在镇坪县各个角落里绽放。

1 建强堡垒,做好“党建赋能”大文章

在2020年以前,镇坪县几乎每个家庭都会在网上买东西,却鲜有人利用网络把东西卖出去,香菇、木耳、茶叶、蜂蜜、腊肉等农特优产品“藏在深山人未识”。

随着新消费风潮兴起,一群想依靠网络创业的“新农人”集合起来,组建起电商联盟,打造综合办公区,建立专业摄影、直播间,为电商企业搭建起可提供党建、资金、人才、营销等“一站式”共享服务平台。

“联盟成员常态化开展头脑风暴、讨论交流……尤其是几名党员同志,在创意、规划等方面发挥了很大的作用,整个联盟充满了活力。按照‘组织围绕产业建、服务紧跟产业走’的理念,2020年6

月,我们成立了电商联盟党支部,对接产业链、建设站点、建立标准化体系,让电商产业发展上了一个新台阶。”镇坪县电商联盟党支部书记黎安国说。

为充分激发党建引领电商产业发展活力,镇坪县从下派党建指导员、发放党务工作者津补贴、开展党建与业务双向指导、协助企业争取扶持资金等方面打出了一套漂亮的“组合拳”,有力地促进了党建与业务融合发展;党组织建在产业链上,也让各项惠企政策精准下沉,先后制定出台的《镇坪县电子商务进农村综合示范项目管理办法》《镇坪县电子商务进农村综合示范项目实施方案》《镇坪县电子商务发展专项规划》等相关文件,为电商企业落地、电商产业集聚、产品销售下单、物流成本补贴等制

定了细化配套政策。

据了解,电商联盟紧紧围绕“支部+网货中心+车间+农户”建设思路,在网货研发、农产品种植、加工、包装、检测、运输、销售等关键环节设置系统预警,并通过互联网、手机APP等途径发布信息,充分发挥与生产商、网商、服务商“三商”联动作用,有效解决了产供销之间的难题。

得益于党组织及电商政策有力扶持,众多农业合作社、种植户纷纷通过电商平台进行销售,一时间,百花蜜、猕猴桃、木耳、笋干等稀松常见的农土特产品摇身一变,通过网络销往各地。

2 搭建平台,做好“产品质量”云文章

作为镇坪本土主打畅销品的蜂蜜,市场认可率一直很高。可在今年国庆前,曾家中蜂养殖场的负责人李金萍遇到了一个难题——新蜂场的蜜味道发苦。

在镇坪,电商企业遇到困难,首先想到的就是电商联盟党支部,仿佛没有他们解决不了的问题,用李金萍的话来说——“电商联盟就是我们的主心骨”!

在询问了基本情况后,黎安国邀请农水局的技术人员,一同到李金萍的蜂场查看情况。原来因为农户在山中大量种植黄连,而李金萍的新蜂场位于其中,蜜蜂大量采食黄连花造成味道发苦。找到了根本原因后,保险起见,他们还是把蜂蜜样品寄到专业检测中心,出具了专业的质量检测报告。

蜂蜜没有问题,但是如何销售才是关键。因此,支部成员一起动起了脑筋,“既然这款蜂蜜的味道与众不同,黄连又有药用价值,我们就叫它‘镇坪苦

蜜——黄连蜜’吧,为了突出它丰富的口感层次,我们在卖苦蜜的时候另外赠送一支甜蜜。”

电商联盟党支部每次对产品策划的时候,在本着真实、客观的基础上,发掘产品亮点,提炼产品核心竞争元素,屡屡收获奇效。这款蜂蜜一经包装销售,市场反馈效果不错,李金萍积压的7000斤苦蜜也已售罄。

“电商联盟一直为电商企业提供精细服务,在账号定位、内容生产、品牌差异化营销卖点提炼等方面给予专业化指导。”刘恒介绍,通过账号内容运营,用低成本的营销推广做成了大生意。短短一年,培育出了具有一定流量的IP——“华龙山珍”,账号已收获近1万粉丝,日均品牌曝光量超2万次,收获精准、高质量客资超2000条,完成服务订单超1000笔。

电商联盟在对产品出具指导性意见的同时强化党支部把关作用,发现“病情”及时叫停。

3 整合资源,做好“特色品牌”新文章

“现在电商已经过了‘卖情怀’的时代,品牌力才是保证市场占有率的关键!”通过长期分析电商产品走向,该县电商办得出最终结论。

因此,电商联盟党支部创新思路与方法,设立“党员先锋岗”,开展“一个党员一面旗帜”“我为支部建言献策”等主题党日活动,鼓励他们积极投身品牌营销产品开发、生产、流通,通过党员电商骨干的示范引领,带动更多企业参与。而电商联盟党支部则从品牌规划、营销策划等方面着手,引导农产品加工企业、农业合作社和个人通过微信端、PC端等,做好农产品品牌宣传、推广与销售,统一品牌、统一标准,提高农产品附加值。

党员罗先俊是本地小有名气的能人干将。2017年起,她就从事农特产品线下销售,后来慢慢发展

到在“朋友圈”推广。2019年的夏天,罗先俊来到电商联盟,请求联盟在产品名称、包装、定价、文案、营销等方面形成整体品牌策划方案,给予帮助。

考虑到罗先俊年轻、肯干、手艺好又能带动周边群众增收的特点,电商联盟指导她申请了“巧媳妇”品牌,并在“抖音”直播间、微店等平台售卖产品。党支部还适时通过网络、报纸、电视台等渠道对她个人的事迹进行宣传,有力地提升了品牌知名度。现在,罗先俊通过网络,“巧媳妇”产品的年销售额近70万元。

罗先俊的事迹也吸引了越来越多的人参与到电商致富的行列中来,电商联盟党支部也指导企业申请企业自有品牌,帮助制定品牌推广整体方案,如“镇坪腊肉”已成陕西省非物质文化遗产,“镇

坪黄连”“镇坪土豆”“镇坪乌鸡”等地标产品,参加全国、省、市级博览会20余场,通过电视媒体、网络媒体等渠道进行宣传,不断扩大农特产品品牌影响力。

为了打开销路,电商联盟支部积极对接供应链,优化产业链,推行“我在镇坪有头猪”“爷爷家的老蜂蜜”等定制电商项目,打造产、供、销闭环,拓展农产品销售渠道,不断推进产业发展。

两年时间里,镇坪已新开设淘宝店铺60多家,抖音店3家,京东专营店1家,国铁、善荣、832平台均有镇坪企业入驻,在镇村成立站点40个,全县网络交易额突破3000余万元。



党员到电商店指导



直播在直播间销售腊肉



电商联盟阵地



金丝皇菊种植基地



金丝皇菊加工



茶叶产业园



镇坪网货