



□文/潍坊日报社全媒体记者 齐英华
图/通讯员 韩金亮

一个远道而来的旅游团

2月23日下午,来自北京的两辆旅游大巴车驶进昌邑市卜庄镇大陆村,在村口处,村里年轻人担纲地接导游,为100多名游客介绍了村庄概况、乡村文化及大陆梨枣、林蛙养殖等情况。

在山东枣蛙生态农业科技有限责任公司(以下简称枣蛙公司)的梨枣园,迎接游客们的是秧歌队、锣鼓队,喜庆场面让大家很惊喜。“我在旅游途中还没遇到过这样热烈欢迎的场面,这待遇高。”一名游客由衷地说。

游客们欣赏完现场演出,迫不及待地走进种植大棚,观赏梨枣园风光,拍照打卡,寂静的梨枣园瞬间人声鼎沸。梨枣冻干、昌邑冻枣、鲜枣枣酥等产品整齐地摆放在大棚内,游客免费品尝后争相购买,枣蛙公司工作人员两次到仓库补货。

大棚内除了梨枣树、养殖的林蛙,还种植着一大片菠菜。工作人员提前准备了50多把铲刀,方便游客挖菠菜。游客们二三人一组,相互合作,每人收获了一大袋新鲜菠菜。“来大陆村旅游值了,免费品尝无添加的产品,免费带走无公害的菠菜。”游客张先生提着菠菜兴奋地说。

“游客的热情超出我们的预料。”枣蛙公司董事长陆丰智告诉记者,大陆村之行原本不在该旅游团的线路规划中,游客们途中提出,到潍坊青州游后,想到昌邑冻枣原产地看看。于是,旅游团在2月21日联系到枣蛙公司,提出了到大陆村旅游的想法。“我们要尽最大的努力,提供最大限度的方便。”陆丰智说,公司安排人员清积雪、做横幅、策划演出节目,准备工作紧张而忙碌。

一条不断拉长的产业链

“我们村自然环境好、乡风纯朴,种养采一体化的新型农业模式附加值高。”陆丰智说,第一次接待旅游团,看到游客们高兴,他的心也放下了,“游客们都说了,今年秋天再来摘梨枣”。

是什么吸引了北京游客?大陆村是著名的梨枣之乡,是全国最大的梨枣生产基地,梨枣种植面积一万多亩,年销售收入3000多万元。枣蛙公司是昌邑市梨枣种植加工龙头企业,在种植梨枣的同时,不断拉长梨枣产业链,推动梨枣产业转型升级,注册了“大陆村”商标,开发出枣芽茶、鲜枣枣酥、冻干梨枣、鲜枣枣泥、昌邑冻枣等系列产品。

接待北京旅游团的初次尝试,坚定了枣蛙公司下步的目标,要在种养采一体化的基础上,再拉长产业链,开发乡村文化旅游,打造民宿,设计梨枣原产地一日游线路,“现代农业必须拉长产业链条,实现土地增值,才能带动更多村民增加收入。”陆丰智每次筹谋都把村民放在心上。

“昌邑在不断拉长产业链条,增加农业附加值方面进行了有益探索,枣蛙公司很有代表性。”昌邑市农业农村局相关负责人表示。



游客拍照打卡。

昌邑小村再『出圈』 北京游客慕『枣』来

继冻枣“火出圈”之后,昌邑市卜庄镇大陆村又因为乡村旅游“火”了一把。前几天,村里迎来了一批特殊的客人——北京蚂蚁旅游公司组织的大陆梨枣乡村旅游团;近几天又接连有人到村里寻“枣”游玩;2月26日,莱州的王先生专程到大陆村采购了全系列产品……小村庄何以吸引外地游客?2月27日,记者对此进行了调查走访。

一次远赴北京的推介会

1月28日,昌邑优鲜农产品(北京)推介会在北京市丰台区第三街区数字经济产业园举行。当时,昌邑54家农业企业参加推介会,展出各类农产品150余种,枣蛙公司带着系列梨枣产品参加,产品首次亮相推介会便受到北京消费者的青睐,此次旅游团来昌邑就是最好的“反馈”。

一次推介会,拉近了北京和大陆村的距离,一次乡村旅游,加深了北京游客和枣蛙公司的感情。

枣蛙公司已多次参加昌邑市农业农村局组织的各类展会、推介会,除了对外宣传推介产品,更“内强筋骨”。2023年6月,他们到济南参加酒水会,看到一款枣酒,回来学习酿制枣酒,实现增产增收;哈尔滨“火出圈”后,他们两次去哈尔滨,不仅实现了昌邑冻枣与哈尔滨冻梨的双向奔赴,打开东北市场,使产品畅销全国各地,更重要的是学到哈尔滨人的热情服务,此次接待北京旅游团才有了底气。

“我们是充分尝到了展会、推介会的甜头,提高产品知名度和影响力,提升公司业务素质,我们出去就是学习的。”陆丰智道出心里话。

组织企业参加展会、推介会,是昌邑着力做大做强特色优势产业之举。2023年,昌邑市农业农村局先后组织参加了北京、深圳、青岛及潍坊市等地各类展会十余场次。另外,昌邑引导企业开展“三品一标”认证特色农产品126个,进一步提高了昌邑农产品的知名度,让更多的昌邑特色农产品走出昌邑,走向全国。“我们还加强农文旅的融合发展,大力发展乡村旅游,不断拓宽农民致富和乡村振兴的路径。”昌邑市农业农村局相关负责人表示。

村支书直播带货 当地韭菜不愁卖

□文/图 潍坊日报社全媒体记者 隋炜凤
通讯员 王若夕

随着“互联网+”模式的发展创新,越来越多的人将目光聚焦电商领域。寿光市文家街道西蔡家营村党支部书记钟明抓住时机,以村支书直播带货的方式,进一步提升网络消费者对文家特色韭菜的知晓率、认可度。

“各位家人们好,韭菜村书记开始直播了!现在跟各位家人们介绍介绍我们的文家韭菜……”2月26日,在文家街道西蔡家营村的韭菜种植园区,钟明正拿着刚从地里收割的青韭菜,对着手机摄像头进行直播,从文家韭菜的历史、品相、口感等方面进行介绍。

为了推介家乡韭菜,2023年,钟明决定利用电商平台进行推销,他学习新媒体推销的文案、配乐等技巧,通过制作短视频和直播带货的方式,带领村民闯市场、打品牌。“通过党支部领办合作社,先把示范基地带动起来,让村民也跟着种植,同时让大家把品质提起来,增加村民的经济收入。”钟明说。

随着短视频影响力越来越大,文家韭菜也慢慢“火出圈”。济南一家大型连锁超市相关负责人从网上刷到视频后,赶到寿光现场考察。目前,西蔡家营村每天通过冷链物流向该超市供应韭菜,实现了“农超对接”。“济南、青岛、天津等地的大客商已经对接好了,也有一些来自泰安、潍坊城区等地的客商,他们直接来基地采购。随着直播知名度越来越高,客户也越来越多。”钟明开心地说,每天直播结束后,他和村民就根据订单在基地采摘新鲜高品质韭菜,打包好后用最快的速度送到客户手中。

“小屏幕”撬动“大市场”,钟明把振兴韭菜产业作为增加村集体和村民收入的突破口,通过直播带货给韭菜销售插上了“云翅膀”。



钟明正在直播介绍产品。



游客在梨枣园中观赏和品尝。