

中国能建葛洲坝水泥公司开拓电商直播渠道

“葛泥优选”助力属地乡村振兴

近日,一场以“爱国强企,助力乡村振兴”为主题的央企助农电商直播在中国能建葛洲坝水泥公司“葛泥优选”抖音直播间开启。开播不到两小时,直播间就吸引了近600名粉丝关注参与,数百位粉丝在直播间与主播热情互动,成交商品143件。

为贯彻落实乡村振兴战略,此次央企助农电商直播行动依托中国能建、葛洲坝央企品牌影响力、号召力,凭借所属单位属地农副产品资源丰富的优势,跨圈赋能品牌张力,拉动地方政府经济发展,全力助力乡村振兴。

融入时代背景
探索助农增收新渠道

新媒体直播盛行下,人们的生活、消费、娱乐方式也发生了深刻的变化。以往在线下门店直接购买产品等方式已经难以满足实际需要,线上方便快捷互动性强的直播带货模式愈发受到大家的欢迎。消费者通过云生活、云购物的方式不仅增长了知识,拓宽了视野,属地商家也能够借助直播的力量拓展品牌的覆盖范围。

“公司始终奉行‘改善人民生活促进社会发展’的社会责任观,活跃在脱贫攻坚、乡村振兴的第一线,为国家基础建设与地方社会经济发展做出了突出贡献。但这些还远远不够,要想实现乡村振兴,深入带动农业发展,互联网这条‘高速公路’无疑是最好的选择。”中国能建葛洲坝水泥公司党委书记、董事长桂桐生表示。

中国能建葛洲坝水泥公司建企50多年来,生产的水泥广泛应用于公路、铁路、桥梁等一大批国家重点工程,连通了湖北省内与省外、城市和农村,为封闭的地方农业发展打开了新窗口。该公司希望通过“葛泥优选”直播间,吸引一群对公司品牌有认同感的圈内外粉丝,打造一片扶企助农、多方共赢的生态产业基地,形成一个以农产品为代表的产品和科技平台、能给客户和观众带来快乐的文化传播平台、能与各级政府紧密合作并发挥其影响力以此回馈社会的平台。

发挥自身优势
搭建央地合作新平台

中国能建葛洲坝水泥公司所属的11

家基层单位,分布在湖北、湖南的乡镇农村,企业与地方相依共存、感情深厚,携手在乡村振兴的道路上阔步前行。葛洲坝水泥人既见证了农民丰收后的喜悦,也看到了产品滞销时他们的惆怅。

“我们想通过直播的方式,打造三位一体的央地合作平台、扶企助农平台、文化传播平台,帮助农户们把‘深巷’里的‘好酒’带出去,推广地方特色美食和文化。同时,以直播为契机,发现和培养一批敢想敢干、能力突出、富有奉献精神的人才。”中国能建葛洲坝水泥公司总经理、党委副书记、董事杨丹对央企直播助农这条路子充满信心。

在运营模式上,该公司成立由市场营销事业部、党群工作部牵头的专项工作小组,经过深入调研、系统策划,选拔了一批年轻、充满激情、有奉献精神的职工作为主播,明确采取“以达人模式为主+自营品牌为辅”的直播模式,“以农副产品为主+地方特色产品为辅”的选品模式,突出品牌、主播、互动、选品、定价、售后等环节优势,系统推动“乡村振兴+电商直播”高效运行。在

选品上,由公司与属地政府乡村振兴局、农业农村局及农业合作社深度洽谈合作,并组织所属11家基层单位成立报品小组,建立初步审核、资质审核、试样测评、上播前复审的选品流程,重点选取各地特色农副产品,严把产品质量关、服务关,真正做到全流程高效、可靠。

主动求新求变
赋能企业员工共成长

为加快推进直播助农平台建设,直播团队从组建之日起就对方案策划、招商选品、技术支持、应急处置等各个环节进行了周密部署、精心安排。锚定2月5日直播上线这一关键时间节点,团队开启了24小时工作模式,打造出了专业直播间,没有任何直播经验的主播们反复练习直播话术和现场彩排演练。为确保直播首秀成功,团队在开播前几天,就陆续在微博社群、朋友圈、抖音平台发布直播预告,为首播活动宣传造势。在谈到如何更好地通过直播带货助农,葛泥推介官计震表示:“我觉得首先要选好品、带好货,选择优质的产品,不

辜负大家的信任,再通过我们的宣传将产品的优点告诉大家,将这些好的产品推广出去。”

这一切的努力,让中国能建葛洲坝水泥公司的首场直播有了一个精彩的亮相,收获了满满的人气,吸引到了更多的消费群体,让央企助农在数字经济时代有了新的诠释。荆门市仙居香菇酱商家相关负责人表示:“‘葛泥优选’抖音直播间把我们的产品放到自己的平台上进行宣传,能够让更多的人知道仙居还有我们这样一家生产香菇酱的商家,吸引到更多的客户选择我们的产品。能够把美味又有营养的香菇酱宣传出去,我感到十分开心。”

展望未来,中国能建葛洲坝水泥公司将加快推进直播助农平台建设,打造央地合作平台、扶企助农平台、文化传播平台,进行线上多元化传播,推动线下全链条消费者触达,推动建设成为有特色、有底蕴、信得过的助农电商销售品牌,打造扶企助农、多方共赢的生态产业基地,为封闭的地方农业发展打开新窗口。

(葛萱)

山西万荣:
大棚蔬菜上直播

初春时节,山西省运城市万荣县各类蔬菜大棚陆续进入采摘期,一派春意盎然的喜人景象。图为电商工作人员在黄瓜大棚利用网络直播拓宽农产品销售渠道。

CNSPHOTO 提供

辽宁高质量推进跨境电商综合试验区发展

一批来自韩国的面霜、腮红等进口日化用品日前在大窑湾口岸完成放行手续,被运往大连保税区迪爱特物流有限公司的跨境电商专用仓库。“今年公司的跨境进口商品备货量和货值都比去年同期翻了一番。春节期间我们也没有休息,24小时排单发货。”大连保税区迪爱特物流有限公司跨境业务负责人介绍,今年1月企业配送出区的跨境电商包裹量和去年12月相比增长了75%。

跨境电商企业的忙碌场景,彰显了辽宁省对外贸易创新发展的澎湃活力。今年,辽宁省将开展外贸新业态新模式和平台提升行动,部署高质量推进跨境电商综合试验区发展、培育壮大海外

仓,支持外贸综合服务企业,鼓励市场采购贸易试点扩围升级,加快外贸转型升级基地建设,切实发挥综合保税区示范引领作用、促进边民互市贸易及落地加工发展等7项重点举措,发挥外贸新业态新模式和平台效能,推动全省外贸高质量发展。

在推进跨境电商综合试验区发展方面,辽宁省将完善省级跨境电商公共服务平台服务功能,进一步拓宽服务范围,丰富服务内容;引导各综试区加大政策支持力度,推进各类跨境电商经营主体壮大发展,助力全省外贸转型升级,实现新旧动能转换;鼓励开展跨境电商直播新业态新模式,推动电商直播

新业态与跨境商品营销模式融合发展;加强跨境电商人才培育,推动政校企深度合作,培养符合跨境电商发展需要的管理人才和技术技能人才。

在培育壮大海外仓方面,辽宁省鼓励企业在《区域全面经济伙伴关系协定》(RCEP)成员国和“一带一路”沿线国家布局建设海外仓,培育一批特色鲜明、有代表性的海外仓,进一步完善海外仓平台功能,提升海外仓数字化、智能化、便利化水平;打造公共海外仓,发挥海外仓的公共服务属性;做好2023年国际营销体系项目储备,加大支持力度和覆盖面。

外贸综合服务企业是近年来涌现

的外贸服务新业态,主要向中小型企业提供代办报关报检、物流、退税、结算、信保等外贸相关服务。今年,辽宁省将继续重点支持外贸综合服务企业;支持物流、外贸代理等企业向外贸综合服务企业转型,鼓励外贸综合服务企业建设,完善融合基础服务和特色服务的综合服务信息平台。同时,扩大外贸综合服务企业知名度和影响力,组织外贸综合服务企业开展送服务到园区、到中小微企业活动,与各开放平台管理机构对接,为区内企业特别是中小微外贸企业提供产品展示、客户对接等服务,发挥外贸综合服务平台作用。

(董翰博)

山东实施“三个十”计划打造直播电商集群

近日,山东省政府新闻办举行“坚定不移推动高质量发展”系列新闻发布会,邀请山东省发改委、商务厅等单位负责人解读《关于促进经济加快恢复发展的若干政策措施暨2023年“稳中向好、进中提质”政策清单(第二批)》。

发布会上,山东省商务厅研究室相关负责人介绍,当前,消费潜力逐步恢复释放,对经济增长的基础性作用更加凸显。今年以来,山东省商务厅抢抓市场回暖契机,政策能出早出、活动能办快办,协同发力,繁荣市场。在第一批政策清单中,提出举办“惠享山东消费年”活动,奖励商贸企业入库纳统;在第二批政策清单中,提出实施“山东消费提振年”行动,持续发力推动消

费市场回暖向好,春节期间消费市场实现红火开局,餐饮收入增长2.6%。

在强化政策支持方面,山东省商务厅于今年1月出台支持商贸流通行业促进居民消费10条政策措施,提出了包括“省财政拿出1亿元资金、各市配套,支持发放汽车消费券”等10条“真金白银”的政策措施。山东省商务厅抓实政策落地,各市积极跟进,目前已明确汽车消费、电商平台培育、推动餐饮消费回暖、扩大限额以上企业规模等方面的配套资金7亿元。下一步,山东省商务厅将乘势而上,在抓好10条政策落实的基础上,聚焦大宗消费、农村消费、品牌消费、节假日消费、新兴消费,继续推出一批精准政策,推动各市出台配套政策,

形成省市政策合力,共同促进消费市场全面复苏回暖。

在谋划重点活动方面,2月4日,2023“老字号嘉年华”暨“惠享山东消费年”以及“全国迎春消费季”启动仪式在青岛成功举办,拉开了全年全省促消费活动的序幕。山东省商务厅将精心打造“惠享山东消费年”特色品牌,启动春夏秋冬4个消费季活动,出台汽车、家电、建材家居、老字号、名优商品、油品、餐饮美食、特色商业街等10项促进消费的专项行动,以节聚势、以节兴市,办好200余场主题活动。省、市、县同频共振,做到季季有主题、月月有活动、周周有场景,活动不断、热点不断,办出精彩、办出成效,推动形成“波浪式”消费热潮。

在创新业态赋能方面,电子商务等新业态新模式已经成为推动消费复苏的主引擎。第三方数据显示,2022年山东省实物商品网络零售额增长30.2%,高于全国平均增幅20.9个百分点,占社会消费品零售总额比重达到17.7%,有力拉动了消费市场复苏回暖。山东省商务厅提出实施电商“三个十”计划,今年将新打造10家电商供应链基地、10家直播电商基地、10个电商产业带。下一步,山东省商务厅将在细分领域着力培育引进电商平台总部,积少成多、放大优势,积极发展直播电商、生鲜电商、直采基地、云仓等新模式新业态,扩大电子商务规模,推动新型消费扩容。

(卢升 郭凯)

江西彭泽:

直播电商助力市场主体蓬勃发展

近日,在位于江西九江市彭泽县定山镇一家数字电商企业直播基地,数名带货主播正通过直播App对商品进行推介,年轻的主播们激情满满,现场带货一片热闹。

据了解,近年来,彭泽县高度重视电子商务工作,全力打造电商产业平台,强化基础设施建设,做大电商龙头企业,孵化小微电商,培训专业人才,大力推广直播带货营销模式,以打造线上引流、线下体验的共赢销售为主题的电子商务产业新业态。该县在发展传统电商的同时,引导企业广泛应用直播电商,努力抢占数字经济新赛道,各类电商市场主体蓬勃发展,让数字产业落地生根,助推县域经济发展。

(彭琴)

湖北云梦:

“三大中心”推动电商产业联动发展

湖北省孝感市云梦县负责人近日赴深圳开展招商活动,成功签约深圳市优久久数字直播电商产业园项目。

据了解,该项目总投资约3亿元,全部建成投入运营后可实现年(销售)产值预计5亿元以上,年创税预计2000万元以上,引进各类人才预计2000人以上。该项目总占地面积约50亩,总建筑面积约7.2万平方米,包括约3.6万平方米的直播办公楼和约3.6万平方米的人才公寓。该项目规划建设中国消费帮扶生活馆湖北省级示范运营中心、数字转型创业中心和直播电商示范中心,以国内循环为抓手,通过“三大中心”引领云梦数字电商、消费帮扶和数字供应链产业联动发展,助农增收。

(闵丽萍)

浙江兰溪:

孟塘果蔬合作社打造“共富工坊”

浙江省商务厅近日发布了全省首批百家电商直播“共富工坊”典型案例,由兰溪市孟塘果蔬合作社党支部统筹推动的孟塘果蔬“共富工坊”成功入选。

据了解,孟塘果蔬合作社位于永昌街道孟塘村,成立于2005年,现有社员228户,拥有省级“放心菜园”示范基地400亩、省级无公害蔬菜基地1300亩,辐射带动周边村庄种植蔬菜达5000多亩,先后被评为省示范性农民专业合作社、省现代农业示范基地、省放心菜园示范基地等。在农商行的信贷支持下,孟塘果蔬合作社积极探索网络时代下的传统辣椒产业转型升级,创设“小丁娘子”“李渔家酱”等品牌,通过与拼多多、邮乐等平台合作,以线上线下相结合的销售方式,有效拓展产品销路。

(成超)

河北阜城:

“网红达人”为县域特色产品赋能

近日,由河北省阜城县网信办联合县工商联举办的“与时代同行 玩转短视频”直播电商培训会正式举办。为进一步推动河北省阜城县数字经济的快速发展,该县充分发挥好互联网直播带货的强劲优势,组织县域内“网红达人”为县域特色产品赋能,助推乡村振兴。

据悉,此次培训共有70余人参加,邀请抖音电商学习中心认证讲师为有需求的民营企业、农民专业合作社、家庭农场等负责人讲解了抖音电商的底层逻辑、团队搭建、主播培养等案例。阜城县网信办相关负责人表示,开展本次培训活动旨在引导网络自媒体坚持有序发声、正面发声,积极营造健康的网络空间。

(崔志平 苗凤强 崔贤飞)

湖北远安:

举办“十百千”直播带货示范培训班

为全面建设远安县国家电子商务进农村综合示范县,助力乡村振兴,2月15日至17日,湖北远安县举办“十百千”乡村振兴网红人才培育工程直播带货示范培训班。

培训要求,要抢抓机遇,深入实施“数商兴农”和“互联网+”农产品出村进城工程,鼓励发展农产品电商直采、定制生产等模式,建设农副产品直播电商基地;要敢闯敢为,加快村级抖音直播间建设,找准本村(社区)的特色亮点,大胆尝试、大胆创新,宣传推介本村“好人好事、好产好业、好风好貌、好山好水”,打造群众爱听爱看的“移动小广播”“掌上电视台”;要学思践悟,通过多学多看,学习好的话术、好的表现手法以及好的视频展现形式,在逐渐摸索学习中提升自我,并通过复盘分析,找准自己进步提高的突破口,使自身的直播技能再上新台阶。

下一步,该县将纵深推进“十百千”乡村振兴网红人才培育工程,不断加大网红人才培育、扶持力度,分层开展“普惠式”“进阶式”技能培训,着力培育一批有潜力、有影响力的直播带货网红“新农人”,不断壮大农村电商网红人才队伍,为乡村振兴注入人才新动能。

(安政)