

拼在
一线

开栏语

省委、市委作出“决战四季度、大干一百天”部署以来,眉山各地各行业锚定全年目标,努力拼搏在经济发展一线。即日起,眉山日报全媒体将陆续推出“拼在一线”系列报道,走进企业车间、项目现场、城市商圈、乡村田野等,展现全市上下抢进度促发展、努力奋进的场景和迎难而上的精神风貌。

作为四川省首个电商顺差县,青神县共发展网店2500多个,电商企业150多家,从业人员3500余人,创造就业岗位10000多个。

今年1—9月,青神县电子商务总交易额超过32亿元,竹编、茶叶、腊味、汉阳花生、楮柑在内的5个“竹子”农产品电商区域公共品牌发展潜力大、有产业基础、有良好效益。

今年“双十一”临近,青神电商企业纷纷上新品、搞促销、做直播,电商经济“乘风而起”,冷链物流等产业也抢抓消费重要节点,拼搏在一线,拼出经济新增长态势。

□青宣 眉山日报全媒体记者 辛凯 古良驹 见习记者 马易非 文/图



冷链物流为青神晚熟柑橘增加价值。

全力以赴赶订单 产销两旺繁忙有序



忙碌的企业车间。

紧抓消费节点 “点燃”经济新增长态势

A 数据赋能 电商“智慧大脑” 推动产业科学化规范化

“14:01:48,4603单,14:02:24,4912单……”

11月8日下午两点,青神县电商创新创业孵化园电商大数据服务中心大屏幕上,实时显示着全县网络销售数据。

“我们能够实时掌握电商产业的方方面面,从而为全县电商企业发展助力。”该园区相关负责人郭冉

告诉记者。在大屏幕上,各种订单数量一目了然。11月1日销售额迎来第一高峰,目前,销售正在迎来第二波增长,朝着11月11日的第二高峰迈进。

该中心是青神县依托2019年国家级电子商务进农村综合示范项目建设而成的。通过大数据平台的分析,青神县的网络零售额、电子商

务交易额、优势网商、实时交易数据、产品销售指数等情况也一目了然。

“既有实时数据,也有详细的阶段总结报告。”郭冉介绍,通过数据分析,电商企业和政府可以更清晰地知道,哪些产品卖得好,哪些地方对青神的产品需求量大,为下一步的发展规划提供数据参考和指引。

自2021年10月投用以来,通

过大数据分析,青神县推出了包括竹编、茶叶、腊味、汉阳花生、楮柑在内的5个“竹子”农产品电商区域公共品牌。

大数据平台的应用为政府在战略决策、市场预测、企业管理等方面提供了强有力的数据支撑,更助推了电子商务产业科学化、规范化、数字化管理。

B 直播销售 调整至最好状态 备战“双十一”

布置场景、打开灯光、调整状态……11月7日早上10点,距离直播开始还有一个半小时,青神东坡丈母娘美食有限公司带货主播曾花香忙碌地做直播前的各项准备。一切就绪后,她显得有些紧张,因为这是她担当主播半年来面临的首次“大战”。

半年前,因直播人手短缺,曾花香“临危受命”,从公司的一名品控工作人员,成为一名兼职主播。第一次面对镜头时,她紧

张到出汗,说话也不流畅,短短一小时的直播漫长得让她不安。

尽管如此,她没有想过放弃。看中青神电商发展前景,曾花香觉得带货主播大有可为。她从零开始学直播,向前辈请教经验、看直播进行模仿。如今,她已经是该公司腊肉直播间里被大家熟知的主播,代号“表妹”。

“希望通过我们的直播,给公司带来一个不错的销量。”曾花香介绍,“双十一”并不只是当

天,公司活动11月1日已经拉开大幕,每天会选取最好的货品进行展示,让大家能够有更多选择。

“今年‘双十一’,我们提前准备了20万斤香肠腊肉,从10月份开始加班加点生产,预计从11月1日到11日,这20万斤香肠腊肉就能通过电商平台卖完。”该公司总经理刘冬介绍,相比10月,11月的销量预计要翻一到两番。

为了全力备战“双十一”,公

司特意安排3名主播,从中午11点30分到19点,不间断地轮流直播近8小时,最大程度增加曝光量、宣传力度,吸引消费者购买。

“消费者走进直播间的前30秒,就是吸引住他们的黄金时间。”尽管做主播时间不长,曾花香却显得很“老道”。“我们要以最好的状态,传递消费者最感兴趣的内容,展示最优质的产品,他们每多留一分钟就意味着多了一些下单的可能性。”

C 冷链物流 入库“睡一觉” 柑橘卖好价

去袋、剪枝、分拣、包装、转运……11月8日下午4点,青神县储存保鲜园眉山果真妙农业有限公司车间内,工人正在进行柑橘的包装收尾工作,叉车驾驶员驾驶车辆来回转运果筐。车间门口,工人们正将成箱的水果转运至货车上,等待发货。

“这批货发出去后,再过2个小时,又会有一批果子进来。”该公司办公室主任伍晓旭介绍,现在爱媛“裸果”销售已接近尾声,套袋留树保鲜的要稍晚一些,公司已经调

试好设备,做好春见、不知火等晚熟柑橘收购旺季前的各项准备。

眉山果真妙农业有限公司是一家专业从事水果种植、收购、加工、储藏、批发、超市配送、进出口贸易的企业,目前所在的新厂区是青神冷链物流枢纽,每天可完成分拣包装30万斤柑橘,销往全国各大城市和东南亚市场。

“我们使用的是业内先进的热泵融霜技术,这在青神尚属首例,新技术目前运行稳定,能更好地提

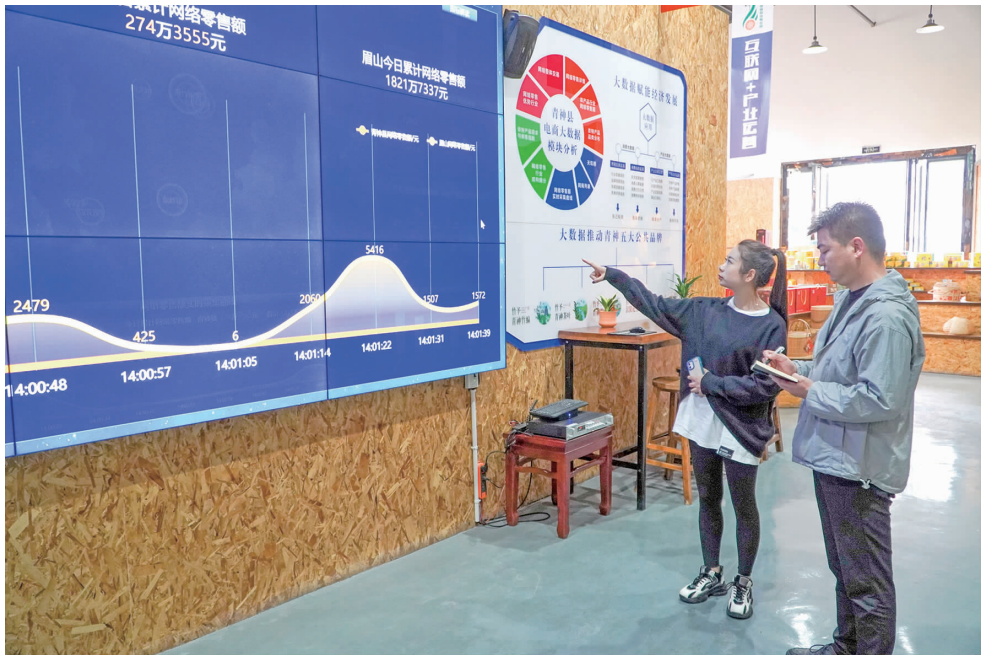
供冷链服务。”正在检查保鲜库的管理员介绍说,公司今年以来继续提升科技水准,保鲜库已实现智能化,通过手机即可实时查看管理各库运行。

近年来,青神县不断提高柑橘产品商品化和标准化水平,提高品控能力。当下,该县18万亩晚熟柑橘陆续迎来丰收,由于冷链技术的加持,价格将在去年的基础上实现增长。

有了在保鲜库里的时间,青神

晚熟柑橘就能在北上广深、乃至全球市场上,与其他产地的果品一争高下。从这里出发的晚熟柑橘,将在岁末年初竞争激烈的消费市场上“攻城拔寨”。

目前,青神县储存保鲜园已经成为区域性最大农产品仓储冷链物流园区,已建成81个冷藏保鲜库,可同时储存1.5万吨柑橘,年冷藏能力10万吨以上,辐射彭山、仁寿、丹棱、乐山、蒲江、攀枝花、会理等地。



大数据实时显示订单销售情况。



青神农产品剑指“双十一”。

本报讯(潘帅 眉山日报全媒体记者 郭俊文)近日,走进位于仁寿县龙正镇的四川厨丰食品有限公司的生产车间内,只见随着设备运转,按比例配置好的花椒、辣椒、香叶等原材料分别倒入大锅,经过人工炒制、灌装、冷却等工序,不同味道的火锅底料凝固塑形,工人们迅速包装、密封,整个生产线繁忙有序。

“进入第四季度以来,我们的订单在不断增加,每天至少要发走2000件货,才能够满足市场的销售需求。”该公司相关负责人介绍,今年有信心实现1.5亿元的销售目标。

据悉,四川厨丰食品有限公司成立于2011年,是一家专业从事调味品研发、生产和销售的综合型企业,项目占地42亩,组建生产线4条,年销售量1500万袋。扎根仁寿11年来,企业生产产值稳步增长。2020年春节过后,该公司集中研发力量开发了20多个品种,不断丰富产品线。同时,把闲置的车间利用起来,及时进行转型升级,提高企业竞争力。

近年来,该公司还积极开拓市场,除了入驻伊藤洋华堂、欧尚、沃尔玛等3万余家商超外,天猫、京东、拼多多等主流电商平台也成为主要销售渠道,仅2021年线上销售额就超4000万元。

企业发展壮大以后,还将更多地就地取材,选用仁寿的花椒、辣椒等原材料,助力当地群众增收致富。

开足马力拼经济 “双十一”备货忙

本报讯(眉山日报全媒体见习记者 马易非 文雅)一年一度的“双十一”大促已拉开帷幕。眉山天府新区各电商企业在准备好促销方案的同时,加足马力,备足货源,准备冲刺销售额新高。

11月8日,位于新区青龙街道的当当网西南总部,仓库里货满仓,工人们正加紧对已出货订单进行分拣、打包,一辆辆货车满载货物驶进驶出,现场一片忙碌的景象。

当当网西南总部于2020年6月正式使用,项目投资13亿元,占地面积304亩,包括当当文学出版集团全国总部及运营中心、当当手工工艺非物质文化遗产产全国交易平台、全国第二总部三个子项目。目前在库图书44万品656万册,员工400人左右,主要负责西南地区订单发货。

“我们这几天的订单量每天维持在2.5万单左右,预计‘双十一’期间订单量每天会突破10万单。”现场相关工作人员杨宽介绍,为了更好地抢抓“双十一”销售热潮,当当西南总部提前半月就开始准备,各种促销方案陆续推出。同时,根据以往的销售情况,将热销的书籍进行集中存放,并设置一个预包装区域,将书籍先进行打包,客户下单后,只需要贴上快递单就可以扫码出库。

同样备战“双十一”,四川川娃子食品有限公司提前一月就开始筹备。自动化炒料、智能包装、流水线运输、机器人装箱打包……11月9日,该公司约300工人正加紧生产,为大促活动备足货源。这是一家集川味食品研发、中式复合调料生产、食品食材加工、餐饮品牌孵化和新零售销售、食材供应链服务、冷链物流运输、产业投资、电子商务发展为一体的农业产业化省级重点龙头企业,2018年入驻眉山天府新区青龙园区。

“截至11月9日,订单额已达到3000多万元,比去年同期增加了60%多。”该公司相关负责人徐勇介绍,公司钵钵鸡调味料、烧椒酱、火锅底料、预制菜等都是热销品,借势“双十一”等促销活动,今年,该公司年销售额有望突破8亿元。