



十项行动见行见效

——乡村振兴全面推进行动——

一根网线连通大市场 农产品畅销“云端”

手机一开 好物“爆”来

■ 记者 李杨 徐杨 王音 张立平

一部手机“撑起”直播间,一根网线连通大市场。眼下,电商直播正走进津沽乡村田间地头,成为拓宽农产品销路、激发乡土活力的新渠道。越来越多的村民、返乡青年变身主播,把田间好物搬上“云端”。数字浪潮之下,直播助农打破地域壁垒,畅通产销链路,为天津乡村农业产业提质增效、农户稳定增收注入源源不断的数字动能。

小炒货“飞”进千万家

“大家好,欢迎来到我们‘心里美’的直播间……”随着一句简单的开场白,天津市心里美坚果食品有限公司(以下简称心里美坚果)的两个专业直播间同步开播,数百名观众瞬间涌入。“南瓜子真不错,再来买点。”“咸蛋黄味儿的夏威夷果仁什么时候上链接?”不等主播详细介绍,弹幕已纷纷“飘”了起来。

这家30余年的老牌食品企业,2022年9月从零起步触网电商,短短几年便实现了从“试水探索”到“行业领跑”的蝶变。“现在我们已经完成了拼多多、抖音、天猫等主流电商平台的全面布局,并且一举打造出‘美人甲南瓜子’等爆款单品。”心里美坚果总经理申伟介绍,“现在我们自有直播间常态化运营,同时联动东方甄选等头部达人带货,持续扩大线上品牌影响力。”

据了解,心里美坚果旗下“心里美”“真响嗑”“卡小轻”三大品牌定位清晰、协同发展,形成了覆盖中高端坚果、经典炒货的完整品牌矩阵,销售旺季单日单量可达7万单,2025年电商销售额近4000万元。

深耕国内市场的同时,心里美坚果积极放眼全球,借力阿里巴巴、TikTok等跨境电商平台,将优质炒货产品销往东南亚、中东等海外市场,构建起“国内电商+跨境电商”双轮驱动的发展格局。

作为当之无愧的“中国炒货之乡”,静海区王口镇主动求变、抢抓机遇,大力培育电商经营主体。如今,全镇电商经营主体已扩容至200家,集聚中国邮政、三通一达等主流快递品牌,单日快件峰值达40万单,单日线上销售额最高突破600万元,线上产销实现跨越式增长,真正实现了“货从王口发,直达千万家”。

从走街串巷到全网销售,从北方小镇到全球市场,王口炒货正以电商为翼加速腾飞。下一步,王口镇将持续优化电商发展生态,加大主体培育与品牌扶持力度,打造更多头部电商企业与爆款品牌,让承载着岁月烟火的“王口味道”从北方小镇走向全国、飘香四海。

村支书大李触网记

日前,蓟州区州河国家湿地公园内人头攒动,又一场“文昌大集”火热开市。

一片摊位中,一场独特的现场直播引人注目:手机镜头对准正在漏粉的师傅,滚烫的红薯淀粉从漏勺中倾泻而下,落入凉水瞬间成型。

“这是我们东李各庄的纯手工红薯粉,百年手艺,现场制作,大家看这粉条透亮不?”镜头前,出头岭镇东李各庄村党支部书记、村委会主任李敏作为主播一边讲解,一边将刚出锅的粉条捞出展示。

直播屏幕上,点赞、留言不断滚动;线下摊位前,围观的人们纷纷扫码下单。

自2021年起,李敏带领村“两委”班子成员主动拥抱互联网,为村里的传统红薯粉产业插上“云翅膀”。他们四个人齐心协力做起“80后支书大李”这个视频号,以李敏为主,先拍公益视频积累“粉丝”,再尝试直播带货。

李敏介绍,他们村传统红薯粉最大的特色就是纯手工制作,但这一点却成为线上销售的制约,因为不是生产线加工制作而无法达到上架要求,上不了购物车。当时也想过上生产线,但这样就违背了“传统工艺、纯手工”的定位。

团队没有气馁,在镇里领导的建议下,转而将主阵地放在各类大集和农产品展销活动中,现场漏粉、现场品鉴,用最直观的方式让“东李各庄”品牌被更多人看见,闯出一条“线上了解,线下交易”的新路子。

“现场直播效果最好,观众能亲眼看到整个手工制作流程,特别吸引人。”李敏说,这种“看得见的信任”吸引了大量对传统工艺感兴趣的消费者,大家通过直播私信下单,村集体走快递发货,线上线下形成良性互动。

如今,“东李各庄”品牌红薯粉已辐射天津、北京两地市场,知名度节节攀升。村里的老手艺,正借助网络,走向更远的地方。

从“张不开嘴”练到“张嘴就来”

“家人们,这是咱辛口镇刚摘的绿心黄瓜,脆甜多汁,现摘现发!”镜头前,来自西青区辛口镇第六埠村的青年干部郝鑫熟练地掰开一根黄瓜,在镜头前咬了一口,清脆的声音,让人隔着屏幕就感受到了满口的清甜。日前,第六埠村“创富工坊”的共享直播间热闹了起来,不到一个小时,上百单新鲜蔬菜便被“秒光”。

如今从容出镜的郝鑫,在几个月前,压根儿不敢想自己能对着镜头如此吆喝。“刚开始一看见镜头就紧张,介绍产品干巴巴的,留不住人。”郝鑫说,这样的转变,离不开在“青锋头雁实训营”里实打实学来的真本领。

西青区的乡村物产丰富,优质果蔬、手工艺品资源充足。可一直以来,这些乡村好物销路窄、销量有限。很多村子早早建起了共享直播间,配齐了专业设备,却一直闲置。针对“乡村直播谁来播、怎么播”这个实际问题,西青区人社局、团区委、区供销社依托“青锋头雁实训营”开设电商直播实战培训。在培训中,从镜头状态、产品话术、短视频剪辑,到写脚本、做“粉丝”维护,郝鑫将全套乡村直播的实用技巧,系统学了一遍。

“培训特别接地气,课堂直接改成模拟直播间,讲师手把手教学。”郝鑫在一次次模拟演练中慢慢找到状态,不再生硬念稿,学会结合种植日常、产品特点讲解,从“张不开嘴”练到“张嘴就来”,慢慢找到了感觉。

现在,依托“青锋头雁实训营”和“来西青·创青‘村’”等活动平台,越来越多像郝鑫一样的本土年轻人,走进乡村直播间,用质朴的直播风格推介本土农产品。借助培训搭建的交流平台,各村“创富工坊”、青年主播,进行联动,抱团带货,形成合力。小小的屏幕连通广阔的市场,田间土特产走出乡村、热销网络,电商直播正成为西青区盘活乡村资源、带动集体增收、助力乡村振兴的新路子。

“西红柿西施姐”带领乡亲“云端”致富

“家人们看,这西红柿掰开全是沙瓤,咬一口,就是咱小时候的味道!”下午两点,祝凤芸、祝凤霞姐妹俩打开手机,准时开播——直播间就设在田间地头。手机屏幕上评论滚动,订单来了,提示音“叮咚”作响,与姐妹俩的叫声声组成了一曲美妙的交响乐。

这里是武清区崔黄口镇凤芸农作物种植专业合作社(简称凤芸合作社)。姐妹俩用7年时间打造的“西红柿西施姐”账号,吸引了6万“粉丝”,大棚里种植的西红柿、黄瓜、西瓜等优质农产品年销售额突破500万元。

直播进行到一半,有客户催单,祝凤芸钻进了西瓜棚,摘瓜、发货。记者跟着进去,刚一踏进瓜棚,就被眼前的景象震惊了:草比人都高,一幅野蛮生长的景象,这哪里是瓜棚,分明是一片“荒原”。

“西瓜在哪?”记者不禁发出这样的疑问。祝凤芸拨开一丛野草,几颗圆滚滚的西瓜露出真容。“我们不用除草剂,草和瓜一块儿长,瓜都是在这样纯天然的环境里长大的。”她蹲下来,轻轻拍了拍其中一个——个头不大,一栋棚四亩地,最多结400个瓜,算下来还不到一般亩产的三分之一,但祝凤芸并不急。7年的直播,她发现越来越多的顾客喜欢这种外形不怎么好看,但风味自然、吃着放心的农产品。

从西瓜棚出来,祝凤芸带领记者进了旁边一栋空着的大棚。棚里不见一棵秧苗,空气中弥漫着一股微微发酵的气味。“这个棚正在‘养地’。”祝凤芸说,搞种植业最忌连茬种植,每年夏天最热的时候,她都要腾出几栋棚来杀菌、闷棚,让土地“喘口气”。

“我们已经连续两年获得‘有机转换认证证书’了,明年4月份有望开展有机农产品生产。”

太阳偏西。直播间里,妹妹祝凤霞还在对着手机热情地介绍着。不到两个小时,新摘的100斤西红柿已经售罄。“她比我能说,‘粉丝’都爱跟她聊。”祝凤芸笑着说。7年下来,凤芸合作社越做越大,带领周边100多位乡亲致富,还在内蒙古赤峰市包下大棚,把“坨泥寺福地”这个牌子从村里推到了全国,并且拓展到了海外市场。

天津日报



扫一扫,观看视频



心里美坚果的直播间。



李敏(右二)在大集上直播。



西青区打造本土青年直播团队助力乡村电商发展。



祝凤芸、祝凤霞姐妹俩在直播。 本版照片由受访单位提供

文明新风 落地生根

宝坻区推动婚俗改革有爱更有新风尚

■ 记者 史莺

又是一年七夕节。牛郎织女的传说,承载着千百年来人们对美好姻缘的期许。如今在宝坻区的“幸福田野间”,新人们用喜事新办重新定义“浪漫”——摒弃天价彩礼、杜绝大操大办,让爱情回归情感本真。节俭文明的婚俗新风,正在乡村落地生根、遍地开花。

七夕前夕,大钟庄镇小苑庄村的“文明餐厅”里,一场浪漫、简约又庄重的婚礼,在祝福声中圆满礼成。“我和爱人更注重携手把未来的日子过好,所以对婚事简办完全赞同,决定在村‘文明餐厅’办宴席。”新郎小赵告诉记者,在这里,场地使用、后厨水电等都免费,宴席定价实惠亲民、菜品可口,还有红白理事会全程监督食品安全等。最终婚宴花费2.2万元,比传统操办节省近万元。

“过去在农村,仿佛婚礼的‘诚意’要用排场来衡量。谁家办喜事,要说没在城里大饭店摆上几十桌,都觉得没面子。”大钟庄镇宣传干事周新粤说,大操大办开销高昂,喜事变成家庭重担,这更是一道基层治理的现实考题。

为答好这道题,小苑庄村把目光投向村委会旁一处占地近500平方米的闲置场地,将其改造成村“文明餐厅”,供村民免费使用。同时,村里也配套制定相关操办标准,成立红白理事会,全程免费帮村民操办,让越来越多的新人感受到,仪式感不靠铺张堆砌,简约而饱含温度的婚礼才更体面。

没有“天价”彩礼、豪车迎亲,也没有华丽布置、山珍海味,“轻装上阵”的婚礼会不会没有仪式感?宝坻区又给出答案:婚礼“瘦身”,但幸福“扩容”。

大红喜字、鲜亮红绸、温馨挂饰……车厢里装点得爱意浓浓,车身也披上喜庆“新装”——平日里穿行城乡的新能源公交车,变成“婚车”。“自去年起陆续有新人选择公交车‘客串’婚车,今年以来,已承接多个订单。从路线规划到装饰风格‘量身定制’,尽可能满足新人的个性化需求,为他们提供既经济又有创意的新体验,传递文明绿色新风。”市公交集团第四客运有限公司宝坻中心车队队长刘清林说。

宝坻区“00后”小张和小王就是体验过“公交婚车”的一对新人。他们表示,这一形式不仅价格实惠、性价比高,而且公交车的宽敞空间,让亲友们能同乘一车、结伴迎亲,一路欢声笑语,低碳又热闹的方式,让婚礼更幸福、更有纪念意义。

“文明餐厅”“公交婚车”是宝坻区持续深化婚俗改革的缩影。如今,文明新风建设正从试点向全域铺开——全区24个街镇、751个行政村因地制宜,探索出各具特色的移风易俗新路径。

大唐庄镇大张庄村成立了由村支书、村内乡贤组成的红白理事会,把抵制高价彩礼、大操大办等纳入村规民约,“喜事一顿饭”的新规应运而生,打破以往遇到喜事就摆上好几天宴席的旧习俗;走进八门城镇五道沽村新时代文明实践站,舞台、灯光、音响、投影等设施一应俱全,一对对争做文明婚嫁新风倡导者、践行者、宣传者的新人,让这里变成交口相传的“幸福礼堂”……

宝坻区还依托“百姓大舞台”,开展移风易俗主题演出,以文化人,让文明婚俗理念在文化浸润中生根发芽;多个部门联合举办“集体婚礼”“集体颁证仪式”等活动,富有创意、环保的结婚形式逐渐成为一种文明新潮流;全区创新推出“积分+榜单”治理机制,700余个行政村里办起移风易俗“积分超市”,形成了比学赶超的氛围。文明新风正在吹遍宝坻区每一寸乡土,为爱“减负”,为幸福“加分”。

乡村 走读



芦台大集上的潮白老李肉饼 香味儿就是“导航”

■ 记者 辛璇

刚踏入芦台大集美食区,肉香就直往鼻子里钻。顺着香味走过去,潮白老李肉饼的摊位前已经排着七八个人,大家都在耐心地等待着。

“在网上看到视频,说今天会在大集上摆摊,特意来尝尝!”一位顾客笑着说。

说话间,摊主李立宁面前的电饼铛又传来一阵滋滋声。只见他迅速地将煎得金黄的肉饼翻面,手上没停,又掀起一块面团,擀面杖三两下擀开,包入拳头大的肉馅,再轻轻一按,一张新饼就躺进了旁边的饼铛里。旁边的阿姨麻利地切菜、拌馅。

“常见的有牛肉馅儿和猪肉馅儿,河底就是用河蚌肉做馅儿。”李立宁一边包一边介绍,“鲜,是我们家的特色。”

正说着,前一锅的肉饼已经熟透出锅了。李立宁在案板上利落地切块,热气顺着切口涌出来,肉汁渗到油纸上,香气更加浓郁了。排在前面的人接过油纸袋,等不及凉透就咬了一口,烫得直哈气还不肯停嘴。

这一锅刚卖空,他擦了把汗,又往饼铛里铺上一排肉饼。排队的人换了一拨又一拨,他的手就没闲着。“人家大老远跑来,不能让人家空着手走。”他说。

怎么找到老李?摊位在芦台大集美食场内,摊前排队的人群就是最醒目的招牌。来之前刷刷他的视频号,出摊预告发在上面,确认了再动身,免得扑空。

津郊 逛吃

