

三门下岙村老人不会线上卖橘,销售受阻

椒江一厨师请假回村帮村民卖橘



秋天,收获的季节。前日上午,记者驱车来到三门县花桥镇下岙村,一路上满眼皆是黄澄澄的橘子挂满枝头,空气中弥漫着沁人的橘香和丰收的喜悦。

由于村里都是老人,此前橘子销路一直打不开,这让种植户们发了愁。这时,有位厨师站了出来,他毅然请假回村,放弃每月万余元的工资,帮助村民卖橘。一起来看看他的故事。

老人不会线上卖橘,销售成难题

“学敏啊,客户地址我发到你微信上了,你帮忙出下单。”

“学敏,你看下我家的大果,很便宜,能不能帮忙联系下意向客户?”

花桥多橘,空气似乎都浸润着橘子的清香。前日上午9时多,位于花桥镇下岙村的“山湾桔”交易市场人头攒动。记者看到,根据个头大小,尹学敏跟村民们对一筐筐柑橘进行人工分拣,紧接着将橘子装筐、称重、打包,最后搬上货车。

“今天打包的橘子都属于品质上乘的小果,批发价3元一斤,将通过精品包装后,连夜运送到东北。”尹学敏一边忙碌着,一边向记者介绍。

尹学敏的本职工作是椒江一鼎大酒店的厨师。“家里种了50棵橘树,此前都

为帮乡亲卖橘,他请假回家

10月至12月,是柑橘的丰收采摘季。三年来,一到这个季节,尹学敏都会请假回村。“我干厨师这一行有20多年了,如今每月工资稳定在一万元左右。既然请假了,我就想着要干出点名堂,为乡亲们办点实实在在的事。”

于是,原本是外行的尹学敏开始琢磨如何拓宽销路。既然村里老人不会用智能手机,尹学敏就收购了全村的橘子,由他来统一销售。他会在自己的微信朋友圈、抖音账号上发布关于橘子的视频,并尝试与旅游团、研学团合作,又请了主

线上线下发力,售价翻倍

“不仅仅是下岙村,附近片区的村民都可以来我家寄橘子,他们只需将基本的客户信息发给我,我统一整理完信息后再发送给邮政公司,让他们打单。每天下午三四点,就会有快递员上门来打包、取件,方便了不少。”尹学敏说。

当然,这也少不了政府和农户对柑橘品质的孜孜追求。出台扶持政策引导橘农发展名优品种、从源头上建立标准化生产流程,再到多次举办柑橘节……“过去橘子论车卖,现在采摘的柑橘,都是一箱箱精品包装,售价翻倍!”在采访

由父母打理,我则在椒江工作。”尹学敏说,随着父母年纪变大,打理橘园也越来越吃力。3年前的柑橘季,他请假回老家帮忙采摘、销售橘子。

那一趟回家,尹学敏敏锐地发现,父母遇到的问题也是全村的难题。

下岙村地处高山,多产山地橘,丰富的日照和充沛的雨量都为橘子的生长提供了得天独厚的条件。全村共有130户,其中种植户有65户,平均年龄在55岁以上。

“老人不会使用智能手机,普通话说得不好,很难与外地客商交流;年轻人都在外面打工,不愿回家接手卖橘子,村里出现青黄不接的情况。”尹学敏说,如果按照以前的老套路,好橘子浪费了不说,乡亲们一年的辛劳也都会打水漂。

播帮忙直播带货,去年直播卖出了几千箱橘子。

这三年下来,通过“客带客”的方式,积累了良好的口碑,外地客商纷至沓来,橘子销量也节节攀升。

销路打开了,如何让酸甜可口的橘子第一时间送到消费者的手中呢?

“原先,我们寄快递都要去花桥镇上,量一大,来回折腾就很麻烦。”尹学敏联系了当地快递公司,在自家门口设立邮政快递点,还把房子空地腾出来,用来堆放包装盒等材料,问题迎刃而解。

中,村民道出了心声。

“很多客户都是学敏帮我们联系来的,橘子产量高,我们也开心。”村民们说。

记者了解到,今年是橘子大年,预计下岙村全村橘子总产量超160万斤,是近10年来最丰产的一年。面对如此大的存量,如何助力橘农快速卖完,是一项新的挑战。

“是的,游客来山上采摘的价格是5元一斤,你们导航到村口,我过来接……”说话间,尹学敏又接起了一个来自北京旅游团的电话。记者 谢雅婷 文/图

2023年第四届“台州特色伴手礼”名单发布 今年的“台州好礼”尤其“好吃”

“伴手礼”是一座城市可以带走的“印记”。11月3日下午,2023年第四届“台州特色伴手礼”发布会暨“台州好礼”线上平台启动仪式,在台州奥特莱斯广场举行,新鲜出炉的30件“台州好礼”正式与市民见面。

今年是“台州特色伴手礼”连续评选的第四年。今年评测自启动以来,全市共有89家企业的106件产品成功申报参评。经过初评,有60件产品进入终评环节。在终评环节,组织专家评测团和大众评测团,从地域感、品质感、安全感等六个维度进行评测、投票。

经过层层推选、件件评测,最终有30件产品成功入选“2023年台州特色伴手礼”,其中22件为食品类,8件为非食品类。

此次入选的产品,有大陈黄鱼、天台黄茶等一批极具鲜明台州地域印记的特色产品,也有来自爱仕达、扬百利等“品字标浙江制造”企业的特色产品,还有沈保山香包、吴子熊玻璃艺术酒杯等兼具非遗、知名商号、老字号、网红热销等属性的特色

产品。

据介绍,入选本次名单的30件“伴手礼”,既有出自现代化大工厂,也有来自农业合作社;既有传统工艺的历史传承,也有现代制造技术的研发创新,充分体现了台州区域的特色和消费者的喜好。

新一届的“台州特色伴手礼”引人关注,消费者如何才能买到手?

记者了解到,为进一步提升“伴手礼”的知名度,满足广大消费者的购买需求,今年市市场监管局联合台州奥特莱斯,搭建了集线上线下于一体、常态化的集中推广平台,以“台州好礼”线上商城+线下“共富市集”为载体,发挥品牌集聚效应,持续赋能企业发展,让好产品搭上“特色伴手礼”的品牌快车,走进千家万户。

以台州奥莱线上商城为依托的“台州好礼”线上平台已上线,平台设有台州伴手礼专区,首批“入驻”的2023年“台州特色伴手礼”已经上架。接下来,历届“台州特色伴手礼”产品也将在平台陆续上线,方便各地消费者选购。 记者 陈佳杰

2023年台州马拉松昨起报名,2021年保留名额的选手需确认参赛或退出

感兴趣的跑友请尽快参与

昨日,2023年台州马拉松报名通道开通,运动员和跑步爱好者纷纷通过赛事通道报名,抢先争取参与名额,期待一个月后以跑者的姿势丈量家乡。

追溯台马历史,其首次创办于2015年,属浙江早期马拉松赛事之一,至今已举办6届,目前已升级为全马赛事与中国马拉松金牌赛事。

本次赛事将于12月3日上午8点在黄岩区人民政府广场开跑。赛事设有马拉松、半程马拉松、甜蜜跑三个项目。其中,马拉松项目为42.195公里,参赛选手年龄限20周岁以上,参与人数限3000人;半程马拉松项目为21.0975公里,参赛选手年龄限16周岁以上,参赛人数限7000人;甜蜜跑项目约5公里,参赛选手年龄不限,身

体健康者均可报名参加,参与人数限5000人。总参赛规模为1.5万人。

报名截止日期为11月15日。感兴趣的跑友,可登录台州马拉松官网(<https://tz.zjim.org/>)进行注册报名。参赛名额先到先得,额满为止,未及时按照要求上传报名资质的,将视为放弃报名。

报名费用方面,马拉松项目150元人民币/人、半程马拉松项目100元人民币/人、甜蜜跑项目50元人民币/人。选手获得参赛资格后,不得要求退费或者更改参赛项目。

另外,2021年保留名额的选手,需在11月7日晚10点前在官网确认参赛或退出报名,如不能按时确认的,默认退出比赛,名额不再保留。

记者 王艳



当前正值秋收时节,中国石化浙江石油台州分公司主动与当地种粮大户衔接,通过开辟农业用油“便民绿色通道”、积极落实惠农措施、免费送油到田间等增值服务,保障农机作业用油供应,深受农户认可。

通讯员 余小贞 摄