

北大荒食品燃爆“双十一”

电商销售额达7142万元



工厂全线生产。黑龙江日报全媒体记者 吴树江摄

精心谋划 提前备战

两桶样油跨越三州送抵直播间



昼夜发货。北大荒食品集团提供

□陈香羽 黑龙江日报全媒体记者 刘畅 吴树江

电商全平台销售额达到7142万元,食用油销售额同比增长121.55%,北大荒有机豆浆粉、北大荒玉米糊全网销售第一……

今年,北大荒品牌的产品在“双十一”购物节线上零售留下了亮眼的数据。

北大荒食品集团党委委员、副总经理任学锐说:“从前期商品渠道筹备,到直播实战现场,到售后物流服务,环环相扣,我们进行了多个预案设计,力求每一个细节都不能马虎出错,才有了这样的结果。”

我在现场

□刘锐 黑龙江日报全媒体记者 吴树江

11月,北大荒的黑土地上银装素裹,晒场上的秋粮一片金黄。在北大荒集团大兴农场有限公司第十管理区的粮食晒场,人头攒动,机车轰鸣,一派繁忙喜悦的景象。

几个农户正拿着手机兴奋地议论着:“快看,群里又发消息了,是几条秋粮入库时间和粮食收购商的联系方式,卖粮的渠道多了不少,这回不用愁了……”

又到了秋粮销售季节,为了使农户得到更专业、更贴心的服务,大兴农场有限公司全体党员干部针对售粮推出“全天候”服务模式。大兴农场有限公司产业营销部负责人国艳春说:“我们通过建立卖粮微信群、粮商联系网,党员护粮服务队,宣传粮食政策,帮助农户把握市场动态,做好销售环节的沟通、协调与服务,让农户手中的粮食都能卖上个好价钱。”

在第一管理区晒场,种植户戴传东正在将今年订单种植的水稻销售给订单企业。“今年初,多亏了管理区党员干部帮忙联系,我与订单企业签了280亩地的订单,种的水稻品种是龙粳3001,打了38万吨粮,订单企业以每斤1.32元的价格收购,比去年多赚了10000多元呢,真是太知足了。”他笑着说。

入冬后,大雪的到来,给种植户运粮和售粮带来一定的困难。12个管理区的党员干部不等不靠,深入粮食晒场,主动帮助种植户清除粮堆积雪,对晒场的车辆进行疏通协调,确保运粮车辆安全通行。同时了解种植户当前在粮食保管和销售方面的问题,分析当前粮食价格形势,积极帮助有困难的种植户进行登记,做好保管措施,联系粮商及早变现,最大程度地减轻农户粮食销售上的负担。

好粮才能卖好价。“我们管理区的党员护粮小分队定时监测粮食水分和温度,指导种植户做好粮食晾晒和储存工作,以微信公众号的方式发送粮食保管、天气信息、粮食价格等信息,减轻保管压力及早变现,帮助种植户解决后顾之忧,全力以赴保障粮食质量和安全。”第一管理区主任国鑫信心满满地说到。

11月16日15时,大兴农场的一处粮食收储基地,一车车满载的粮食正排成长龙,化验员通过精确定量,重量数据在电子屏上清晰可见。该收储基地的工作人员李强说,今年大丰收啦!粮食质量和产量再创新高,我们一定全力做好售粮工作,严把秋粮质量关,也让种植户把粮卖上好价钱。



收储粮食进行中。

孟庆文 黑龙江日报全媒体记者 吴树江摄

积极应变 打响实战

首场花生油销售量达4.12万桶

今年“双十一”的一大特点就是,提前了。

“从原来的11月1日提前至10月20日,这意味着,我们也需要提前谋划,和工厂对接,提前生产,在促销开始前就把货品送至仓库;还要提前联系各电商大平台,设计设置店铺优惠券、限时抢购、优惠满减等促销方式……”食品集团电商公司运营经理赵洋告诉记者,“比如这次想突出推出的花生油,我们通过集团营销部和确定合作的工厂提前沟通,出单之前就储备了1万桶。这基本占工厂全部库存的三分之一左右,我们计划在线上直播结束后,按最终销售额,给工厂三到四天的时间全力生产,同时放了15天的发货期限,这样方便之后整理确定最终的数量。”

赵洋说,这么做,工厂有货发,有时间生产是为企业负责,同时给消费者最新日期的产品,也是对消费者负责。

同时,食品集团结合当下市场营销方式的变化,联合旗下电商公司及分子公司及时行动,提前研究营销策略、制定活动规划方案,分析电商平台情况,最终确定和国内头部直播电商辛选集团进行合作。

“当时我们团队人在苏州,当天下午5点确定了直播相关细节,按要求第二天10点就要把样油送到广州的直播基地,我们当天立即从苏州开车到南通的分工厂拿了样油,然后开车回苏州又到无锡机场飞广州,终于在预定时间将两桶样油送到了直播基地现场。”赵洋回忆起和团队小伙伴的这趟旅程还是觉得非常紧迫。“在直播间给大家倒出来展示,甚至是现场烹饪的就是这两桶样油,所以不管怎么辛苦都是值得的。”

10月20日,包括京东、淘宝、拼多多、抖音等众多平台同步启动了“双十一”促销活动。北大荒食品集团也做足了准备,开足马力,从产品上新、营销套餐、物流可控等环节积极加入,开启“放心粮油优惠购”活动下场迎战“双十一”。

“直播带货的魅力就是直播,同时直播也意味着很多的不可预期。”本计划安排在11月1日的首场直播,因为种种原因没能进行。在食品集团工作人员积极协调下,终于在11月7日开启了2021年“双十一”大促活动,打响“双十一”系列活动的首场战役。随着主播:“321上架!”的呼喊,产品一经上架,火速抢售一空。在线观看人数共计25万,销售量达到4.12万桶,销售额达到407.56万元,首场直播打响了北大荒品牌“双十一”的第一炮。

接下来,北大荒食品抖音号火力全开,开展全天式的直播带货模式,通过美食制作+产品推介,生动形象地向消费者展示来自“北大荒”的绿色优质产品,配合优惠活动吸引消费者,取得了销量的逐步攀升。

“我们明显感受到,通过直播这种新媒体营销方式,拉近了消费者和北

地方观察

大荒品牌商品之间的距离。”食品集团直播活动负责人刘琪告诉记者,“除了正常的带货直播外,我们还在直播间里,为网友讲述北大荒的故事,突出展示北大荒产品的品质,未来希望通过我们的努力,让全国的消费者都吃到我们北大荒的产品。”

刘琪说:“我们团队开展直播带货还是新兵,通过这次‘双十一’的连续实战,让很多主播有了成长,积累了不少直播经验,希望未来可以通过不断学习,抓住时代风口,为我们企业带来更高的价值。”

市场部经理佟玲说:“今年‘双十一’期间,哈尔滨市政府在京东渠道发放4000万元消费券以鼓励本省企业销售,这无疑又为产品销售增添了很大驱动力。通过全面打通线上线下营销平台、全力推进线上营销活动,今年电商平台销售额突破历史新高,为本次促销画上了圆满的句号。”

日夜不停 售后鏖战

保证消费者产品“新鲜到手”

卖出好价格,还需要安全顺利地将产品送到消费者手里。

第一次直播结束已经0时30分,食品集团电商公司的20多人全员化身客服,对网友的提问咨询进行回复。什么时候能发货?发哪家快递?5升的花生油重量够斤斤……渠道经理吕品告诉记者,当天平均每名工作人员平均回复售后咨询600多条。

赵洋告诉记者:“我们对退换货的预期情况做了预案,借助延期发货时间对订单进行沉淀,同时我们也力求解决好各种售后问题,快递过程瓶子有磨损等各种小问题,都尽量满足,对每一位消费者负责,在每一细节增加北大荒品牌的价值。”

截至11日下午,北大荒食品集团“双十一”电商全平台销售额达到7142万元,食用油销售额同比增长

121.55%,北大荒有机豆浆粉、北大荒玉米糊全网销售第一,在北大荒线上新零售史册上再次写下浓墨重彩的一笔。

北大荒食品集团党委书记、副总经理任学锐在接受采访时表示:北大荒食品集团借势“双十一”,实现线上线下渠道的深度融合,为食品集团未来的营销战略开启了新的方向;品牌影响力的不断提升,让越来越多的消费者认识到“北大荒”,真正做到让绿色、健康的有机食品,从田间走进千家万户的餐桌。

聚合力,展担当。食品集团全体员工齐心协力,全力以赴迎战“双十一”,最大程度发挥“北大荒”的品牌优势,不仅实现业绩的有效提升、营销模式的有效建立,也实现线上线下渠道的深度融合,品牌影响力不断提升,为扩大北大荒品牌影响力打出响亮一枪。



又是一个丰收年!北大荒股份友谊分公司今年迎来“十八连丰”,玉米种植面积达45.7万亩,实现平均亩产1348斤。近日,在第一管理区第九作业站,种植户们正在晒场上给玉米去皮“坐圆”,他们用自然蒸发粮食水分的传统方式“小粮圆”储存玉米,成为冬日里周边地区独特的农业观光风景线。

徐宏宇 黑龙江日报全媒体记者 刘畅摄

北大荒高端米业有限责任公司

向世界传递舌尖上的“北大荒”

□刘佳 黑龙江日报全媒体记者 李涛 刘畅

对高质量美味米饭的追求是生活中正在发生的日常转变。《2018年中国稻谷(大米)产业报告》显示,我国高端大米的市场规模年均复合增长率达到18%,预计到2023年,高端大米产业规模将达到600亿元。数据背后的实质是生活方式改变下的追求牵引。

2021年8月,北大荒(黑龙江)高端米业有限责任公司在哈市松北自贸区完成了企业工商注册。公司结合“稻米黄金产区”优势,以高端品牌战略为引领,以大米为核心产品,采用“互联网+农业”的模式,致力于打造“米中茅台”,推动龙江稻米产业链全面优化升级为终极目标,向世界传递舌尖上的“北大荒”。

慢工细活 还原优质米香甜自然味道

东北大米的品质众所周知,要从中“脱颖而出”叫出高端米的名号需要什么条件呢?北大荒高端米业有限责任公司董事长杜敬友说:“我们的米从种子、种植基地、种植方法、加工方法……每个环节都非常有讲究,慢工出细活,要还原出优质米最自然的品质和风味。”

从一粒稻谷种子开始,北大荒高端米就采用粳稻中最优质的品种,99.9纯度标准甄选稻花香2号(五优稻4号)。

相比普通大米,稻花香米的出米率低、产量低,成本要比普通大米高50%。五常基地负责人高羽佳说:“稻花香2号,一大特点就是真的香,在稻田中就能闻到香味,收获的稻花在基地粮库里,整个基地仓库都有稻花香的气味,加工出来的大米更是香,做饭时整个房间都有香味。”

好种子和好的管理方法,还要有好的土地。北大荒高端米业在五常有26000亩优质基地,其中有机基地4000亩,绿色基地22000亩。基地内水稻生产条件得天独厚,绿色植被覆盖率高达75%以上,大气环境达到国家A级绿色食品大气标准。常年活动积温2700度左右,无霜期130—140天,是优良的一级寒地粳稻种植地区。土地肥沃,水利充沛,年均降水700毫米左右,径流量32亿立方米,2629个小时的光照,10摄氏度以上的昼夜温差让北大荒高端米业基地内的稻谷吸收日月精华,馥郁自然甜香。

大米的加工也是对稻香本味保留的关键。北大荒高端米业通过独有的去壳、碾磨技术,可以恰到好处地释放原有的稻花沁香。坚守严格的质检品控,在保持食物本味的前提下,避免过度加工,更大程度保留营养物质。

杜敬友表示,希望北大荒高端米能成为中国人对美好生活向往的时代记忆,向世界传递5000年中国味道的历久弥香。

种的好,更要卖的好。北大荒高

端米业有限责任公司在营销上,做到精准定位。据营销经理吴晓帆介绍,高端米业公司规划有机系列和绿色系列,四大品牌产品。

有机系列定位高端市场。突出黑龙江稻米地缘优势、环境优势、品种优势。包装设计精美,赋予高端大米礼品属性。同时,面对饮食特殊人群开发功能性大米产品,如婴幼儿分阶段米粉(宝宝米粉)、宝宝粥米,老年人粥米;针对都市白领、上班族的方便米饭,米线、休闲米饼;针对特殊需求人群可开发功能米产品,如控糖米等。

绿色系列定位中高端市场,满足国民对主食的多形式消费需求和营养需求。有营养均衡的七彩米、养生保健的黑米组合。有富含维生素、微量元素和优质蛋白质的五色糙米,满足日常膳食营养的组合米。

在销售上,公司产品分国外进出口及国内市场销售两个板块,国外市场遍及18个国家和地区;国内市场主要区域为东北、华北、华东、华南。同时加强建立品牌售后服务,设立客户服务,为消费者提供有关大米、杂粮储存、选购、食用等方面的咨询服务。

杜敬友表示,希望北大荒高端米能成为中国人对美好生活向往的时代记忆,向世界传递5000年中国味道的历久弥香。

NEWS 新闻集萃

北大荒股份

跻身主板上市公司价值百强榜单

本报讯(何茜 黑龙江日报全媒体记者吴树江)在今年第十五届中国上市公司价值评选活动中,黑龙江北大荒农业股份有限公司经过激烈竞争从数千家参评公司中脱颖而出,入选“主板上市公司价值100强”榜单。

据了解,第十五届中国上市公司价值评选活动,旨在遴选出一批价值投资标杆。其中包括主板上市公司价值100强、创业板上市公司价值50强、科创板上市公司价值10强。近年来,北大荒股份公司治理规范,经营业绩不断攀升,2020年,公司实现营业收入32.41亿元,同比增加1.3亿元;实现利润总额9.87亿元,同比增加1.64亿元。今年,在上海证券交易所对全部沪市主板上市公司2020—2021年度信息披露工作评价中,北大荒股份公司荣获了A级评价结果。

二九一分公司
培肥地力增产量

本报讯(刘军艳 黑龙江日报全媒体记者刘畅)为解决因风蚀造成耕层变薄,保护好黑土地,北大荒股份二九一分公司开展以秸秆覆盖为核心的保护性耕作,土壤有机质逐年提高。今年,随着地力的提升,示范区玉米产量从过去的670公斤/亩提高到1085公斤/亩,目前每亩施肥43公斤,施肥水平下降7%以上,增效160余元/亩。

据了解,开展保护性耕作示范推广工作,就是在秋收时注重秸秆抛洒质量,秋收后采用联合整地机作业,再经过耙地起垄、秋施肥等环节,实现地表有30%的秸秆覆盖,其余70%秸秆混拌在耕层内,这种方法能打破犁底层,加深耕层,增加土壤库容,提高抗旱涝能力,播种后地表有秸秆覆盖,可以避免雨水造成地表板结,并在生育期间减少水分蒸发,提高增产潜力。通过开展保护性耕作,分公司近年来开展大豆与玉米的轮作,多年不见的蚯蚓和蘑菇又回到黑土地。经过多年实验示范,分公司采取保护性耕作超过10万亩地种植玉米和大豆,这些作物长势非常好,不仅保护了耕地,而且提高了有机质含量,还控制了作业成本,增强了抗旱涝能力。

八五四分公司
严把粮食入库质量关

本报讯(钱磊 黑龙江日报全媒体记者李涛)连日来,北大荒股份八五四分公司综合经济部认真履责,严把粮食入库化验检测,不断完善粮食供应链仓储管控环节,全力守护好“米袋子”。

“今年我们对新入场的粮食至少进行2次的人库化验检测,检测粮食水分、出米率、出糙率、杂质等,保证入库的粮食品质。”分公司综合经济部粮食化验中心工作人员樊瑞说。据了解,分公司综合经济部不断提高质检水平,化验中心配齐烘箱、百分比天平、测量仪等专业设备,特抽调精兵强将每天对新入场的粮食进行抽样化验检测,并建立档案和检验记录台账,及时掌握粮食质量变化。同时,综合经济部发挥智能化粮库管理运行水平,对入库的粮食做到全流程、全方位监管,确保粮食入库安全。

绿色草原牧场有限公司
抓好粮食统营办好事

本报讯(蒋庆余 王汉忠 黑龙江日报全媒体记者李涛)11月17日下午,新到账的一笔95万元售粮款,通过黑龙江省绿色草原牧场鑫源农业有限公司账户打到了3名玉米种植户的银行卡中。每市斤0.95元的价格,让他们今秋丰收的玉米变成了全年丰厚的收入。

今年,北大荒集团绿色草原牧场有限公司结合“为群众办实事”主题实践活动,切实加大粮食统营工作力度,聚焦以往粮食自主销售过程中容易出现的不良商贩压低价格、粮款拖欠等坑农害农现象,通过成立二级产业公司,按照“内控粮源、外联粮企,服务拉动、经营取利”的原则,与本地及周边粮食收储、粮食贸易企业进行合作,由产业公司统一组织粮源、提供粮源信息、进行资金监管,由相关合作企业为种植户提供免费直收加运输、保底收购代仓储、二次点价抓高点、资金统管避风险等收、运、储、销“一条龙”服务,有力解决好粮无好价、丰收难增收的职工群众“急难愁盼”问题。

秋收以来,公司已通过统营方式帮职工售出玉米1.3万吨,平均价格每市斤高出自销渠道0.05元,惠及农户300余户,拉动企业营收增长2340多万元,实现粮食经营利润13万余元。

首届北大荒集团
直播带货比赛火热开赛

本报讯(宋伟 黑龙江日报全媒体记者李涛)11月8日,由北大荒集团营销部组织开展的首届北大荒集团抖音直播带货比赛正式拉开帷幕,此次比赛旨在进一步强化综合营销、品牌管理、渠道建设,推动集团上下营销工作发挥活力。

据了解,此次活动时间为11月8日至20日,共有宝泉岭分公司营销中心、北安分公司营销中心、齐齐哈尔分公司查哈阳米业、北大荒食品集团、九三粮油工业集团、北大荒完达山乳业、北大荒丰源集团7家企业携百余种优质明星产品参赛,活动将按照直播的时长、累计观看人数、新增粉丝数量3项综合得分排名。