

# 一场从田间到舌尖的价值跃升

## 北大荒营销变革让黑土好粮卖出好价钱

□ 江流

营销赛场练兵,云端赛道见真章。7月6日,北大荒集团一场别开生面的营销技能大赛拉开帷幕,来自集团各分公司及直属企业的30名营销骨干同台竞技、各展所长,将北大荒优质农产品的品牌故事讲得有声有色。

来自北大荒食品集团的推介人安时萱详细介绍了“北大荒”品牌如何搭建全品类体系、迈向全国市场,来自宝泉岭分公司的推介人杜芝欣真情讲述了“北国宝泉47度”区域品牌的成长历程……从品牌推介,到电商直播,再到模拟销售,这场大赛不仅是一次技能的比拼,更折射出北大荒集团在“好粮食也要卖上好价钱”这一课题上的深层探索——从黑土地到消费端,从传统渠道到数字云端,一场从“种得好”向“卖得好”的营销变革正在全面展开。



↑主播在直播间介绍产品。

营销技能大赛的即兴销售环节“抽盲盒”。 毕明宇摄



北大荒“黑土优品·全城热卖”主场活动中,身着“黑土优品”服装的机器人在跳舞。

营销技能大赛现场。张永刚摄

首届北大荒职工营销技能大赛

### A

#### 营销大赛激情开幕

7月6日,由北大荒集团党委主办,集团工会(团委)承办、集团市场部运营部协办的传承弘扬北大荒精神·树立和践行正确政绩观首届北大荒职工营销技能大赛决赛在集团总部激情开赛。品牌推介环节,宝泉岭分公司的杜芝欣从一条460多万播放量的短视频切入,讲述“北国宝泉47度”如何顺应消费者期待应运而生,并逐步成长为坐拥117款产品的短分子;绥化分公司从浩瀚则从210亩定制田起步算起,细数9倍增长、千万级销售的“肇源农场有亩田”发展轨迹……

电商直播带货环节将主会场的目光牵引至那个灯火通明、气氛热烈的“云战场”。大屏幕上,以每组30秒的快节奏逐一呈现各直播间的画面。“家人们,今天给大家带来的是北大荒国企老品牌、好品牌,真正来自东北黑土地!”“23年有机种植基地,全程可溯源,每一款都有自己的身份证!”镜头前,选手们迅速进入状态,从价格优势到情感共鸣,一句句节奏明快、接地气的语言,让有机酸菜、长粒香米等“黑土优品”在云端被赋予新的生命力。最精彩的当属即兴销售环节“抽盲盒”。未知品类格外考验选手快速挖掘产品特色、提炼核心卖点的能力。完达山乳业的王婷婷抽到“雁窝岛湖羊”,立刻锁定“怕膻味又想吃肉”的消费痛点,从优质养殖环境讲到高蛋白、高营养的产品优势……灵活的临场反应、接地气的语言,尽显北大荒集团终端销售人员常年扎根市场一线的深厚积淀和过硬的实战能力。

### B

#### 龙头企业矩阵

#### 筑牢“好粮食”的品质根基

火热的营销大赛背后是北大荒集团生产出的好产品,好产品的背后是硬实力。北大荒集团拥有中国最大的粮食生产基地,旗下集聚了一批在各细分领域占据领先地位的龙头企业。

用矿泉水做的豆腐,是北大荒食品集团最近研发的新产品,已进驻哈尔滨远大好百客等高端商超系统,周销量稳定在800盒,即将登陆华南市场。作为北大荒集团旗下核心食品产业龙头企业,百姓熟知的北大荒大米、酒水、豆腐等数百款产品均来自这个公司。

“这款玉米二酯食用油,无需改变烹饪习惯就能够减少热量摄入。”九三食品营销中心品牌管理部总监陈泽森介绍,九三集团是一个发展了四十多年的民族企业,曾荣获全国先进基层党组织、中国工业大奖、大豆系列国家标准制定基地等荣誉。

今年,九三集团紧跟市场需求,聚焦国民“轻脂减负、精准营养”用油需求,推出了这款玉米二酯食用油。凭借老品牌新产品,九三集团在第十六届IGPE国际粮油产业博览会暨第十六届IEOE中国国际食用油产业博览会上斩获“十五年同行功勋金奖”,旗下非转基因食用油、二酯食用油系列产品,分别摘得“优质粮油产品金奖”“产品创新金奖”。

同样拥有品牌基础的完达山乳业,也不囿于原本擅长的液态奶和婴幼儿配方奶粉,聚焦消费者需求,进驻“乳茶”领域,将广西横县茉莉花、闽南乌龙茶、贵州铜仁抹茶与黑龙江高寒牧场优质奶源融合,碰撞出一款款讨喜的创新乳品:茉莉奶绿、桃桃乌龙、浓抹厚牛乳。“我们锁定乳茶领域,与永辉超市开展定制化产品合作,成功打破南方市场空白局面,终端门店已近400家,核心产品竞争力持续夯实。”完达山乳业市场部副总经理马遵然介绍。

北大荒优选超市的货架前,正在精心挑选食材的刘女士说:“北大荒丰缘不但面粉好,很多面食产品也非常值得购买。”丰缘集团市场运营部经理刘雁雨介绍,丰缘深耕面粉细分品类,目前主推的俄麦、澳麦系列面粉产品,口感筋道、延展性好、通用性强,完全满足百姓餐桌的日常所需。

眼下,位于红星农场的亲民有机食品有限公司的有机酸菜生产车间里,传统风味与现代工艺正在深度融合——50座食品级不锈钢发酵罐构成智能发酵矩阵,268个智能传感器实时监控pH值与亚硝酸盐含量,亚硝酸盐含量被控制在每公斤2毫克以内,仅为国标的十分之一。亲民食品总经理助理徐峰松说,公司严格恪守有机生产准则,23年坚守“做真有机、真做有机”。据介绍,2026年“618”电商大促期间,亲民食品的核心产品北大荒亲民有机酸菜荣登京东椰菜酱腌菜热卖榜第一名。

“这就是上过太空的北薯系列种薯。”北大荒薯业集团北薯种业党总支书记、董事长杨庆东自豪地介绍。近年来,公司聚焦种薯“卡脖子”技术攻关,深化产学研协同创新,携手航天生物集团让北薯系列种薯搭乘实践十九号返回式卫星进入太空,并与东北农业大学、中国农科院等科研院所合作,联合选育出“东薯系列”“中薯早39”等多个品种,提升了品种的抗病性、稳产性,提高了淀粉含量和跨区域适配能力,既满足了鲜食口感需求,又为食品、医药等行业提供了优质原料。

在牡丹江市郊的一个牛场,阳光农业保险的工作人员

员正耐心地给养殖户讲解保险政策。“叔,咱这个肉牛保险是政府惠农的好政策。国家帮您兜底了,您好好养牛就行。”爱民支公司经理刘源超介绍,公司工作人员下沉基层,现场倾听养殖户的经营难题和顾虑,细致讲解肉牛养殖政策性保险条款、投保流程、保费补贴政策、出险查勘理赔流程、疫病风险控制等配套服务内容,从源头上避免养殖户因灾因病返贫,夯实地方畜牧产业链发展根基。目前,公司拥有各类保险产品300余款,覆盖农林牧渔业200余个农产品品种。公司紧紧围绕现代化农业强国建设和乡村振兴战略,不断丰富和完善保险产品的供给。

作为农业生产的起点,优质良种是稳产增收的核心前提。北大荒垦种业始终锚定种业核心技术战略高地深耕攻坚,在分子技术、基因技术、单倍体育种三大前沿领域实现突破性跃升,为中国种业振兴的宏伟蓝图注入源源不断的“芯”动能,夯实了种源自主可控的坚实底气。

垦丰种业大豆研究院院长、大豆首席育种专家胡喜平感慨地说:“过去我们做大豆分子辅助育种,核心卡点就是进口固相芯片垄断,检测价格太贵,大批量种质筛选成本根本耗不起。垦丰这套完全自主国产化液相芯片,把单样本检测成本直接压减七成,我们就能在更大的群体内筛选更多携带抗病、高蛋白、耐低温优良基因的单株,育种综合效率提升了40%以上。”

从田间到车间,从种子到餐桌,从满足百姓餐桌的各类食材,到覆盖农业全产业链的育种、保险等助农产品,北大荒集团以“龙头企业+基地”协同发展路径,构建起覆盖面粉油、乳饮酒水、肉类、豆制品、薯类制品等全品类的优质农产品矩阵,同时以前沿科技为农业生产不断提供“源头活水”,以实力当好国家粮食安全压舱石。



垦丰种业生物育种平台。



亲民食品公司淘鲜鱿酸菜生产车间里,工人正在进行分拣。

### C

#### 电商赛道突围

#### 让“好产品”卖向全国

好产品有了,如何卖上好价钱?北大荒集团的答案是:拥抱电商、拥抱数字时代。

键盘敲击声、订单提示音、包裹打包声此起彼伏……“618”年中大促期间,“黑土优品·北大荒”电商直播基地迎来销售高峰。

从早到晚直播间热度持续高涨。数十个直播间灯火通明、同步开播,主播轮番上阵推介优质黑土农产品。依托成熟的电商直播运营体系、生鲜食材一站式供应链、绿色有机产品的品质优势,以及农文旅融合的创新营销模式,北大荒“618”线上销售数据全线攀升。

黄金直播时段内,“618”专属福利专场准时开播,主播凭借专业的产品储备和细致的服务,耐心解答网友关于新米品质、产品性价比、礼盒优惠、满减活动等各方面的各类咨询。直播间主推的垦川香新米、七色糙米杂粮礼盒等爆款农产品备受消费者青睐,单品上线5分钟销量便突破500单。

高强度直播成为基地常态,主播们每天直播两场,日均直播时长超12小时。“虽然直播节奏快、工作量大,但源源不断的订单和消费者的认可让大家倍感充实,也更加坚定了做好‘黑土优品’、传递优质农产品的初心。”主播周琦说。

亮眼的销售业绩,源于精细化的前期筹备与全方位运营保障。“为了打好这场营销战役,我们团队提前一个月启动‘618’大促筹备工作,结合历年‘618’销售数据,消费者购物偏好及本年度市场需求趋势,经过多轮

筛选优化,最终敲定350余款上架产品,涵盖米面油、杂粮、乳饮酒水、肉类、豆制品等全品类,全方位满足消费者年中国货、日常食用、送礼馈赠等多元化需求。”北大荒食品集团电商公司总经理孙雷说。

2026年“618”大促期间,北大荒集团旗下“北大荒”“完达山”“丰缘”“九三”“亲民食品”五大品牌协同发力,全域突围,集团各品牌全线飘红,多品类销量、口碑双丰收,全网销售额突破1.34亿元,18款核心产品斩获五大平台热销榜前三名。北大荒苏打水获瓶装苏打水热卖榜第一名;天猫平台上,珍珠米拿下大米回购榜第一名,五常香米、压榨大豆油、秋木耳登顶对应品类热销榜第一名;抖音渠道,梗米位列大米榜第一名;拼多多平台,品牌大豆、秋木耳双双拿下热销榜第一名。食品集团全网销售额突破3100万元,同比增长47%,京东超市渠道销售额同比增长95.8%。

电商业态持续迭代提速,传统电商保持7.18%稳健增长,抖音、快手等新媒体电商增幅达83.46%。北大荒集团聚焦“黑土优品·北大荒”品牌战略,坚定不移地走“品牌+电商”的双线互促发展路径,充分发挥电商平台连接生产与消费的桥梁纽带作用,以多元化、新锐化的营销手段激活消费新市场。从2025年全年销量1.9亿元到2026年目标突破4亿元,北大荒集团正以强劲的数字动能,让黑土地的优质好物加速走向全国市场。

### D

#### “黑土优品”品牌赋能

#### 让北大荒“好粮食”增值

好粮食卖出好价钱,品牌是关键一环。“黑土优品”是黑龙江省省级优质农业品牌,2022年以来全省19个单位联合印发品牌建设方案,构建起“1个省级优质农业品牌+40个区域公共品牌+100个领军企业品牌”的品牌矩阵。

在这场省级品牌战略中,北大荒集团是当之无愧的“核心支撑力量”。在第十届中国博览会上,北大荒集团突出“黑土优品·北大荒”这一核心品牌,携旗下30家优秀企业、265款精品好物亮相,集中展示了完达山、九三、丰缘等旗下知名子品牌的全产业链优质农产品。

“北大荒”这个品牌我早就知道,品质没的说,但是这次了解到,原来‘北大荒’的产品有这么多种类,而且设计得也特别时尚,刷新了我之前对这个品牌的认知。”5月1日,“黑土优品·全城热卖”主场活动在哈尔滨市红博中央公园举办,哈市居民李萌的感慨说出了很多现场消费者的心声。

活动现场,北大荒集团旗下完达山乳业、九三集团、食品集团等企业以及省内其他“黑土优品”授权企业携米、面、油、肉、薯、酒等200余款优质产品集中亮相。现场打造了机器人互动、套圈圈、丢沙包、掷骰子、迷你高尔夫等趣味游戏环节,增强

了活动的趣味性与参与感。活动现场还设置了定制农业推介专区,重点展示“我在三江有亩田”“肇源农场有亩田”等特色定制项目,向市民讲解托管定制、认领定制、会员定制等多元化模式,消费者可按需定制专属套餐,从种植品种到收获时间全程参与,解锁个性化、沉浸式的农产品消费新体验。

年初以来,北大荒集团远赴粤港澳、杭州、北京、重庆等地开展了“黑土优品”一线城市品牌行系列专场活动,累计邀请百余名商超、餐饮、供应链企业代表和新闻媒体到场,助力黑土优品市场开拓,提升“黑土优品·北大荒”品牌影响力与市场占有。

目前,北大荒集团已与全国多家平台达成意向合作协议,重点采购“黑土优品”认证大米、大豆、杂粮等核心品类产品,持续放大“黑土优品”品牌影响力。

好粮食是种出来的,好价格是“卖”出来的。从营销技能大赛上的人才练兵,到电商直播间的云端突围,再到“黑土优品”的品牌增值,北大荒集团正以实际行动证明:黑土地不仅能够产出中国最好的粮食,更能让这些好粮食卖出好价钱。站在2026年的新起点上,这艘“农业航母”正乘风破浪,在品牌农业的航道上全速前行。

本版图片除署名外均由北大荒集团提供

## 航化作业防病忙 精细夏管保粮安



航化作业忙。

本报讯(付瑞桐 任兵)为有效防控夏季病虫害、强健作物长势,连日来,北大荒农业股份八五九分公司坚持“预防为主、精准施策、安全高效”的原则,全面开展农作物航化健身

防病作业,为全年粮食稳产丰产筑牢坚实基础。

航化作业过程中,八五九分公司各管理区严把药剂科学配比、规范施用关键关口,严格标准化配药流程,健全作业台账,做到全程留痕、可查可溯,切实保障植保作业质量。同时,各管理区农技人员全员下沉一线,全程跟进作业指导。“只有抢抓农时科学防控,严把细节精细管护,才能持续稳固苗情长势,为粮食丰收保驾护航。”第五管理区技术员陈伟龙介绍。

此外,八五九分公司各管理区依托微信群、朋友圈等线上平台,多维开展农技宣传,普及病虫害防控知识,航化作业要点及田间管护常识,引导种植户主动监督、积极配合,有效降低农业生产风险,保障全作物安全健康成熟。下一步,八五九分公司将持续紧盯农时节点,稳步高效推进航化作业,压实管理责任,动态监测苗情虫情,依托精准植保、精细夏管,全力夯实丰产根基。

## 稻种挂牌“晒”实力 科学选种助增收

本报讯(彭慧娟)为持续践行“藏粮于技”战略,精准筛选适配寒地种植的优质高产水稻品种,夯实粮食稳产增收根基,今夏北大荒农业股份二九〇分公司科技示范园区全面推行品种挂牌公示、分区对比种植模式,让各类水稻良种在田间“同台竞技、直观比拼”,以科学选种赋能农业提质增效。

园区按照标准化试验示范要求,对各类参选水稻品种实行单独划区、单品种植,严格落实“一品一牌、一区一策”管理机制。田间地头统一设立品种信息公示牌,清晰标注品种名称、生育周期、抗病性能、抗倒伏等级、适配种植模式等关键参数,让每一个示范品种都亮明完整“身份档案”,品种特性、种植优势一目了然,彻底改变以往选种凭经验、引种无依据的传统模式。

在统一水肥管理、同等田间管护的标准化条件下,多款高产优质、抗逆性强的水稻品种同步生长、同台对比,分蘖长势、



品种对比会“晒”。

抗病能力、田间适应性等差异化表现直观显现。农技人员全程动态观测、定期记录,系统梳理各品种田间综合性状,科学筛选适配本地气候、土壤条件的优良品系,为区域水稻品种更新迭代、种植结构优化提供坚实的数据支撑。