

● 营销诀窍 ●

借势造势 草鸡变“凤凰”

崔志常是山东省沂源县鲁村镇西官庄村人,是当地有名的“养鸡大王”。他成功培育出了沂源地方优质种鸡——鲁山草鸡。去年,中央电视台的电视连续剧《闯关东》风靡全国,剧中的山东菜馆有道招牌菜——鲁味活凤凰,给观众留下了深刻的印象,这让崔志常看到了商机。他为自己饲养的草鸡注册了“鲁味活凤凰”商品和服务商标,发展加盟连锁店62家,“鲁味活凤凰”成为带动养鸡产业链发展的一个新品牌。

之后,崔志常不断创新,建起200亩有机玉米生产基地,还研究出了用面包虫、无菌蝇蛆、草粉、墨西哥玉米等有机饲料来养鸡,用这种饲料养出来的鸡是纯天然绿色食品。好品质、好品牌的鸡和蛋吸引了北京、上海等地的客商争相订购。1只有机鸡售价卖到200元,有机蛋1.5元1枚。

小咸菜大效益

江苏省启东市寅阳镇东清河村咸菜老板高汉忠带领众位经纪人“撬”出一个年销售量1500万公斤的咸菜大市场。

1996年,在上海开咸菜门市的妹妹告诉高汉忠,种雪菜收入比种其他菜更好,老高就花150元从浙江买来了250克雪菜种子,播种了3亩。来年开春,高汉忠的春雪菜亩产超出5000公斤,腌成咸菜卖到上海,亩收入2000多元。下半年种秋

雪菜,收入同样可观,他于是当起了种、腌、销一条龙的经纪人。

在他的带动下,短短三四年间,村里的雪菜面积扩大到了二三百亩。高汉忠通过调节食盐的配比和咸菜出池时间等,将咸菜腌成了客户们叫好的“金牌咸菜”。他向农户提供菜籽,保证雪菜的高产优质和纯种,也保证了咸菜质量。2008年,全村雪菜种植面积达到1800亩,村民种菜总收入达到600多万元。

数字化种出效益田

立秋刚过,江苏省大丰市白驹镇南洼村农民徐一山,就按照手机“数字化测土配方施肥”信息,开始给水稻施孕穗肥。他承包种植的50多亩水稻,去年按照农技部门的要求搞了测土配方施肥,手机按时发来有关测土配方施肥的数据信息,秋收时一算账:肥料钱省下3000多元,稻子产量增加了1000多公斤,两项加起来节本增收5000多元。

手机短信指挥种田,网络销售解决卖难,卫星遥感准确测产,这种通过信息化实施精准农业种植、现代农业营销的生产方式,正在江苏如火如荼地发展起来。泰州市应用卫星遥感监测农作物种植技术,实时监控小麦的整个生长过程,作出及时预测预报,指导农民科学种田,测报准确率达90%以上,使300多万亩农田承包户受益。扬州市开发的“耕地资源管理信息系统”已开始在全国推广,10万农民尝到了“数字化”种田的甜头。

(建华)