



## 食品企业巧妙换道“破茧成蝶”

家人们，这是我们用黑猪肉制作的猪油渣，每天只能生产100公斤，先到先得！近日，记者来到位于瑞安经济开发区的瑞安巧哥食品经营部（以下简称“巧哥食品”），企业负责人戴道巧正在直播间内销售企业主营产品之一——猪油渣。随着一声“上架”，下单量直线上升。

直播结束后，看着后台满满的订单，戴道巧感慨地说：感谢商务局一路的帮扶和引领，让我们企业走上电商赛道，快速成长！

谁能想到，2022年之前，巧哥食品还是一家传统食品经营企业，面临着激烈的行业竞争，未来发展方向不明确。2022年，在市商务局的倾心帮扶和搭桥牵线下，巧哥食品迎来了新的发展曙光。

2022年年初，借电子商务进农村激励项目的契机，市商务局电商科展开全市范围的深入调研。此时，巧哥食品刚从传统鞋鞋行业转战传统食品行业，戴道巧对未来十分迷茫，直言：进入食品行业后发现，市场和想象中截然不同。

在调研中，市商务局与企业进行深度交流，主动施援，助力巧哥食品成功开通抖音店铺，为其敲开电商领域的大门。戴道巧表示，起初订单虽少，但因他们的产品口感佳，回头客较多。

前期，市商务局既授人以鱼又授人以渔，邀请专业电商服务机构——浙江赋能电子商务有限公司给予企业产品上架的专业指导，确保产品以最佳质量及品相呈现给消费者。同时，针对直播和短视频领域，提供全面培训，使其迅速适应电商运营新规则，掌握核心技能。

## 水产企业在电商赛道 乘风破浪

近日，记者来到瑞安市华盛水产有限公司（以下简称“华盛水产”）的电商运营区域，只见工作人员各司其职、协同合作，键盘敲击声与交流讨论声交织在一起，大家都在为即将到来的“双十二”电商狂欢节精心筹备着。

走进企业直播间，灯光聚焦在琳琅满目的海鲜产品上，主播们以饱满的热情、专业的素养，绘声绘色地向线上观众进行产品推介：家人们，瞧好了！咱们华盛水产的虾皮，可都是在纯净海域新鲜捕捞、再经过层层严格筛选的优质臻品，数量有限，机会难得，千万不要错过！话音刚落，屏幕上的订单提示不断，下单量持续攀升。

直播圆满结束后，企业电商部负责人郑波盯着后台那一连串订单数据，思绪不禁飘回企业直播起步时的艰辛历程。

时间的指针拨回到2019年，彼时的华盛水产虽已初涉直播领域，但仍深陷传统水产企业的固有运营模式之中，每日订单量稀少，仅能勉强维持在100单左右，在竞争白热化的市场环境里举步维艰，未来的发展方向迷茫。

然而，华盛水产并未在困境中沉沦，而是在直播的道路上持续摸索前行。

经过两年的经验积累，终于在2023年迎来了发展的转折点。在网红带货与企业自播的双轮驱动下，华盛水产在直播领域取得了佳绩，2023年抖音直播销售额突破600万元，电商销售总额更是高达2000多万元，实现了跨越式的发展。

记者跟随郑波来到企业的产品展示区，各类海鲜产品琳琅满目，应有尽有。郑波信手拿起一款备受消费者青睐的招牌虾干，自豪地介绍道：我们始终将产品品质视为企业的生命线，在产品种类的规划上也秉持精益求精的理念。他们通过深入的市场调研与严苛的品质评估，从曾经繁杂众多的品类中，精心筛选并保留了如今这二三十种精品。每一款产品都历经多道精细工序的严格把关，才呈现在消费者面前。

在电商市场版图的拓展征程中，华盛水

2022年瑞安市金秋购物节期间，巧哥食品迎来发展的首次飞跃。市商务局积极搭建平台，引入明星达人主播助力直播。巧哥食品精心筹备，其湖岭牛肉干、鸭掌等特色产品顺利“出圈”，品牌知名度大幅提升，为后续持续推广铺平道路，积累了宝贵的经验与人气。

2023年年初，在瑞安市网上年货节期间，市商务局持续关注巧哥食品发展，整合电商平台资源，精心策划推广方案，助力其产品在年货节中大放异彩。公司的鸭翅产品更是冲上抖音直播温州卤味小吃爆款榜首，进一步巩固了市场优势。

一家高质量发展的企业必须实现“内外兼修”。市商务局相关负责人说，在巧哥食品的发展进程中，市商务局对外助力其开拓市场，对内搭桥牵线，通过校企合作助推企业吸引优秀人才，激活企业发展的内生动力。

2023年年底，在市商务局的牵线搭桥下，巧哥食品与温州职业技术学院瑞安学院成功合作，通过“温州瑞安学院&瑞安市电商公共服务中心产教双向奔富项目”，众多优秀人才入职巧哥食品。学生们凭借新颖创意和充沛活力，积极投身短视频制作和直播，为巧哥食品的品牌推广注入新活力。

2023年，巧哥食品销售额从2022年的60多万元飙升至近900万元，2024年实现线上线下“双轮驱动”，开设线下首家门店，巧哥食品线上优选店。

在市商务局的一路精准帮扶下，巧哥食品成功完成从传统行业到电商领域的跨越，成为传统企业转型升级的典范之一。

## 赋能产业蝶变，解锁经济增长密码

# 电商助力传统产业焕新生

记者 项颖 通讯员 薛挺

在电商经济风起云涌的时代浪潮中，瑞安传统企业犹如在波涛中航行的船只，面临着前所未有的艰巨挑战，同时也迎来了千载难逢的机遇。眼下，在市商务局的精准帮扶下，众多传统企业经历了涅槃重生。它们巧妙地借助电商这股强大的力量，突破传统模式的束缚，勇敢地跨越阻碍，实现了从传统到现代、从低谷到崛起的华丽蜕变。

近日，记者走进这些企业，深入挖掘它们背后的转型历程与精彩故事，一同探寻传统企业在新时代浪潮中砥砺前行与破茧成蝶的足迹。



## 传统农业电商转型的 甜蜜突围

在电商浪潮汹涌澎湃的当下，传统农业企业也纷纷踏上转型之路，瑞安市瑞陶甘蔗专业合作社无疑是其中的佼佼者。

近日，记者来到瑞陶甘蔗专业合作社的甘蔗田，一片郁郁葱葱的景象映入眼帘。在这片充满生机的田野里，一场别开生面的直播正在火热进行。

家人们，欢迎来到瑞陶甘蔗的直播间！你们看，我身后这些粗壮挺拔的甘蔗，就是我们精心培育的白玉甘蔗。现在我带大家近距离感受一下。主播热情洋溢地向镜头前的观众介绍，随后走进甘蔗田，轻轻抚摸着甘蔗，每一根甘蔗都饱含着我们蔗农的心血，它们在这片肥沃的土地上茁壮成长，吸收充足的阳光和雨露。

在农田旁边看着直播的农户金伟忠满脸笑意地说：以前都是车子一推，在镇里各个角落到处散卖，不仅辛苦还赚不到钱，现在好了，还没成熟的甘蔗就被预订光了，直播对我们农民太友好了！

自2016年成立起，瑞陶甘蔗专业合作社便在理事长沈建君的带领下，积极探索传统农业与现代电商的融合之道。从最初仅依赖线下档口年销售额约100万元的小合作社，逐步发展成为如今线上年销售额达500万元的行业典范，实现了大跨越。

瑞陶甘蔗专业合作社的电商征程始于2017年的快手直播。彼时，直播带货尚未成为主流，大多数农业企业仍专注于传统销售模式，但合作社却敏锐地捕捉到了这一新兴趋势的无限潜力。次年，抖音直播也被纳入其销售版图，通过多平台协同作战，合作社

的白玉甘蔗迅速打破地域限制，声名远扬。在每年11月至次年3月的销售旺季，每天都有一千多单甘蔗产品从田间地头源源不断地运往全国各地消费者的手中。

为了确保甘蔗的品质与供应的稳定，合作社大胆创新，采用了甘蔗砍完后在地里恒温储存的先进技术，使得消费者在不同时段都能品尝到新鲜的甘蔗。同时，微商渠道也成为其销售的有力补充，进一步拓宽了市场份额，彻底革新了传统农业经营模式。

在团队建设上，合作社精心打造了一支专业直播团队。主播与助理人员凭借对甘蔗产品的了解，以及极具感染力的直播风格，将白玉甘蔗的独特魅力与优势生动地展现在镜头前。他们与观众实时互动，耐心解答疑问，实现了与客户面对面的深度沟通，使得售后服务更加周全贴心，消费者满意度也随之不断攀升。

回顾发展历程，瑞陶甘蔗专业合作社从2014年涉足红糖制作开始，一步步将甘蔗产业做大做强。如今，依据季节规律，合作社每年9月起便集中精力备战甘蔗销售旺季，其余时间则有条不紊地进行筹备与休整，这种张弛有度的运营节奏为企业的可持续发展筑牢了根基。

瑞陶甘蔗专业合作社的成功转型，为众多传统农业企业提供了一份可借鉴的“甜蜜样本”。它生动地诠释了只要传统企业敢于创新、善于把握机遇，积极投身电商变革，就能在数字化的时代浪潮中成功突围，开辟出一片更为广阔的新天地，让传统农业在电商的助力下焕发出新的生机与活力。



## [记者手记]

这些传统产业在电商转型过程中的成功实践，为其他传统企业提供了宝贵的经验借鉴。它们有力地证明，传统产业只要勇于突破传统思维束缚，积极拥抱电商变革，精准把握市场趋势，就能在数字化的时代浪潮中脱颖而出，实现从传统经营模式向电商驱动的华丽转身，开创更加辉煌的商业未来。

近年来，瑞安在电商转型方面成果显著。于公共服务体系构建上，投运瑞安电商公共服务中心并新建4个乡镇街中心，近百家战略合作机构入驻，定期举办多场特色直播节等活动；多点位服务网点为特色为农服务中心导入资源，如平阳坑镇开展助农直播，高楼镇打造“文化旅游+农村电商”模式。物流体系构建方面，形

成“1+2+25+100%”体系，解决最后一公里难题，推进“客货邮融合”，湖岭共配中心成效显著，且通过资源协同降本增效。双向流通体系里，通过直播活动优化农产品上行，首创“移动直播间”模式，结合线上线下完善工业品下行。人才培养体系则推动“差异化”培训，开设多元课程，开展“实战化”培育，深化校企合作打造实训基地并开展国际交流合作，为电商发展全方位赋能。

未来，我市将始终坚守服务企业的初心，不断探索创新帮扶模式，为更多企业提供强劲支持，进一步巩固在电商和特色食品领域的竞争优势，全力推动区域经济高质量发展。

