



秦台西瓜,一个最近才进入市民视野的品牌,但其名气已然不小。秦台西瓜打破了以往自种自销的模式,成立专业西瓜合作社,瓜农抱团发展,既规避了外来风险又减少了瓜农之间的竞争。秦皇台乡政府从幕后走到前台,积极发挥政府职能,为农产品产销开启了一个新思路。

市城管执法局在黄河十路为秦台西瓜设置的销售点。 本报记者 张凯 摄

政府品牌营销,火了秦台西瓜

滨城区秦皇台乡政府引导成立合作社,包装推介,让瓜农尝到了甜头

本报7月3日讯(记者 张凯) “只有来自秦皇台乡西瓜合作社的西瓜才叫‘秦台西瓜’。”在城区秦台西瓜第14销售点,瓜农张玉杰向买瓜的市民介绍。就在3天前的6月30日,滨城区秦皇台乡政府更是在渤海七路影剧院广场为秦台西瓜举办了别开生面的推介会。秦台西瓜的品牌开始叫响,成为当地乡政府和农业合作社打造农业品牌的一个典型。

最近,市民们发现城区街头巷尾冒出了一批挂着“秦台西瓜第X销售点”的西瓜摊。据了解,这些西瓜均来自滨城区秦皇台乡。

3日上午,黄河十路“秦台西瓜第14销售点”,摊主张玉杰正在给市民谷洪训挑选西瓜,经过简单挑选,谷洪训一口气买了6个西瓜,“看瓜摊挂着牌子,西瓜都贴着标签,感觉质量应该有保证。”谷洪训告诉记者,看到有这些标牌自己心里感觉踏实,在询问得知这些西瓜是从秦皇台农家地头直接运过来后,心里更有底了。

张玉杰告诉记者,她是从7月1日开始卖“秦台”西瓜的,现在一天平均能卖出5000多斤,她的三轮车能装3000多斤西瓜,每天都要来回忙活两次。“这西瓜的确比其他西瓜好卖,最关键的是这块招牌和瓜质量好。”张玉杰指着车前的“秦台西瓜第14销售点”说,尽管在此卖西瓜有八年之久,但这种西瓜营销方式是她所未见过的。

张玉杰所卖的西瓜来自滨城区秦皇台乡茂源西瓜专业合作社。为了让本地优质西瓜形成品牌销售,今年6月份,秦皇台乡政府与相关城市管理部门协商,共在市区设立了16处秦台西瓜销售点。

“这个西瓜是从秦皇台乡西石营村李志民家的地里买来的。”张玉杰告诉记者,秦皇台乡茂源西瓜专业合作社和她这样的销售点都签署了销售协议,协议规定销售点只能销售来自秦皇台乡西瓜合作社的西瓜,否则将取消销售点资格。

为保证“秦台”西瓜质量,秦皇台乡茂源西瓜专业合作社对所有参加合作社的瓜农免费提供瓜苗,统一按照合作社要求规范种植,上市后对西瓜施行保护价政策,并提供商标包装。秦皇台乡政府工作人员王静告诉记者,“秦台”这个商标已于2003年在国家工商总局注册,“但其间商标一直没利用好,从今年才开始免费提供给合作社的瓜农使用。”

目前茂源西瓜专业合作社共有瓜田5000余亩,据估计市区销售点每天销量在12万斤左右,“对合作社来说是很少的量,关键在于打造品牌。”为了让西瓜销出去,早在今年3月份西瓜合作社便派工作人员前往东营、淄博等地进行小规模推介。秦皇台乡政府负责农业的工作人员张建勇告诉记者,他们还计划在菌类种植、水果加工等方面进行一系列品牌营销。

市城管执法局为秦台西瓜开绿灯 市区西瓜销售点达42处

本报7月3日讯(记者 张卫建 通讯员 吴成波) 3日,记者了解到,市城管执法局目前已经为秦台西瓜在市区专门开辟了42处销售点。城管执法局与瓜农约法三章:不影响交通、不破坏卫生、不影响居民生活。

市城管执法局监察支队支队长李宝和介绍,上周末,滨城区秦皇台乡政府工作人员专程来到市

执法局,为瓜农申请举行西瓜推介会并设置西瓜临时销售摊点。“政府主动为种植户在市区申请销售摊点,在滨州还是第一次。我们根据秦皇台乡的申请并经实地调查,确定在市区再增设16处西瓜临时销售摊点。”李宝和告诉记者。

为了防止以往摆摊导致的脏乱差,市城管执法局变堵为疏,在城区小区集中的地方设立26处西

瓜临时销售摊点,并与瓜农约法三章:不影响交通、不污染周边环境、不影响居民生活。

市城管执法局办公室工作人员吴成波介绍,从目前的状况看,前期已发证的26处西瓜摊点瓜农都能较好地遵照规定进行经营,“我们将随时到市场进行检查,对屡次不遵守规定的,取消其摊点资格。”

一个乡政府的西瓜“经”

在市区最繁华地段举办西瓜推介会,设置系列专门销售点,秦台西瓜一下子走进了市民的视野,成为农产品营销的一个经典案例。滨城区秦皇台乡政府在这场营销策划中带领当地瓜农打了个漂亮仗。

1997年前后,秦皇台乡西瓜种植面积达到顶峰,约有1万亩,占全部耕地的十分之一。“尽管种植面积大,但仍然是谁种谁销的模式,碰上好行市了,瓜农会赚钱,行市不好了,也就没钱赚了。”秦皇台乡负责农业工作的张建勇说。

“受天气和行情影响,1998年后西瓜种植面积锐减,此后的近

十年间每年种植面积不足千亩。”秦皇台乡政府工作人员王静说。在这种大环境下,2003年乡政府注册了“秦台”商标,但几年过去了,当地西瓜种植一直没再崛起。

秦皇台乡今年在整体规划中再次将农业种植列入重点,都市农业服务中心于3月份成立。在政府的支持下,当地茂源西瓜专业合作社成立。从瓜苗到种植到销售,实行一条龙服务,并且在和合作社瓜农的协议中介入了“保护价”收购或者补贴的条款,这一下让瓜农吃了定心丸。

合作社成立之初便形成了一整套销售思路。2011年底,乡政府组织瓜农前往惠民县参观学习西

瓜种植;今年3月份,派出专人前往东营、淄博等地提前调研市场进行推广;6月份,在滨城区举办秦台西瓜推介会,设置销售点,所有合作社瓜农均可免费使用商标。

“前段时间,一些村民向我反映,一些驻村包村干部靠关系帮村民卖西瓜。”张建勇听说这事后立即召开村委员会,“必须引导村民走进市场,现在单纯靠关系营销是走不通的。”

经过系列包装,“秦台”西瓜一炮打响,虽然价格比其他地方的西瓜每斤贵出一毛钱,但销量大增。

(本报记者 张凯)