

党媒开辟新通道 周口西瓜润钱塘

——周口日报社助农助企团队跨省营销一线纪实

□记者 张猛 田亚楠 王慕晨 李龙周 张迎春 文/图

8月1日20吨、8月3日5吨、8月4日5吨……

截至7月31日,距离首批周口西瓜运抵杭州已过去12天,来自钱塘江畔的订单依旧如潮水般涌来。

12天前,扶沟瓜农林豪还守着满地西瓜愁眉不展——一斤一毛多钱无人问津,一亩地要赔进去数百元。如今,周口西瓜在杭州畅销,地头价回升到每斤三毛多钱。这背后,是周口日报社助农助企团队一场从田间到“舌尖”的全面突围——他们不只是握笔的记者,而是俯身干事的“战斗员”“推销员”。



本报记者张猛(中)接受“潮新闻”记者采访。



本报记者回复杭州网友提问。



本报记者张猛搬运西瓜。

7月31日,杭州市上城区花园兜路热浪滚滚,一辆载着6吨扶沟西瓜的大货车缓缓停稳。车门刚打开,一股瓜香便扑面而来,周口日报社助农助企团队成员立刻挽起袖子,投入到紧张的装卸工作中。这样挥汗如雨的场景,已成为助农助企队伍在杭州的日常。

扶沟县是周口核心西瓜产区之一。今年,“美都”“麒麟”西瓜喜获丰收,却意外撞上了西瓜集中上市、市场饱和窘境,收购价低到一毛多钱一斤。熟透的瓜躺在田里无人问津,瓜农们日日守在田埂上,愁容满面。

了解到瓜农的困境后,周口日报社第一时间启动

闻需而动,党媒扛起助农责任

公益助农专项行动,依托全媒体传播优势与常态化助农工作机制,围绕扶沟西瓜等重点特色农产品开展全链条宣传推广与产销对接工作,主动打通农产品外销渠道。

7月19日,在报社党委指导下,助农助企团队成员来到扶沟县吕潭乡瓜田。顶着正午的烈日,他们逐地记录产量,现场切开西瓜测糖,并与种植户逐一梳理当前西瓜销售面临的问题。基于详实的调研数据,团队当机立断,放弃本地低价竞争策略,迅速制订出直供杭州的跨省外销方案,从运输链路到终端对接一气呵成,为西瓜开辟出一条高效、稳定的出省销售通道。

团队成员每日清晨蹲守采收基地,严格落实“只选12斤上下、皮色匀净、自然九成熟精品瓜”的标准,次品当场剔除,做到当天摘当天发车,确保每个瓜到杭州时仍带着田间的香甜气息。这份“死磕”品质的执拗,彻底打消了杭州采购发起人陈红于的顾虑,首批爱心团购顺势启动,跨省助农的大幕就此拉开。

十多天里,这支助农助企团队被牢牢“拴”在了两个“战场”:在周口,他们钻进瓜地对接种植户,协调物流车辆,组织农户按订单标准分级采摘;在杭州,他们辗转于各个社区点位,核对预售清单,卸货分装。收工后,他们还要连夜制作短视频和写稿件。

聚集力量,搭建豫浙连心桥梁

份来自家乡的甜蜜。

为将这份清凉送进校园,团队联动共青团周口市委驻杭州团工委,对接西湖大学等高校。当满载西瓜的货车停在西湖大学云谷校区门口时,师生们纷纷围拢过来,接过带着泥土气息的西瓜,在酷暑中感受到了一份特别的关怀。

在萧山区天悦社区,助农行动更是得到积极响应。社区党支部书记李俊二话不说,个人垫付3.1万元瓜款。凌晨时分,33名志愿者早早守候在卸货点,分工协作,将一箱箱西瓜搬至3个堆放点。高温下,志愿者们统一着装,搬瓜、清点、登记、分发,忙得热火

朝天……这个普通社区成了周口农产品在杭州的稳定展销前哨和暖心对接窗口。

在多方联动下,助农声势持续高涨,在杭企业采购订单源源不断。中国邮政杭州市分公司、杭州吉咖汽车电子等主动对接、批量采购,以企业力量助力公益助农,大批量西瓜进入企业食堂,成为员工福利,惠及了众多职工。随着周口日报社全媒体系列助农报道持续刷屏、火热出圈,广东、四川等地的客商纷纷来电对接,咨询货源品质、采购价格、发货流程,扶沟西瓜的销路从杭州快速辐射至全国多地。

跨省联动,汇聚助农传播合力

场景,记者全程记录。这些带着温度的新闻消息、短视频、图文海报,通过《周口日报》《周口晚报》及客户端、视频号等持续推送,把瓜农的焦虑、千里送瓜的温情、爱心人士同心的故事,一点点讲进受众心里。

单点发声变成全域联动,单向传播变成双频共振。周口日报社主动牵线搭桥,联动浙江主流媒体开启协同报道模式,“潮新闻”和《钱江晚报》《都市快报》等全程追踪、持续跟进,同步刊发图文、播报助农进展、解读暖心故事。多条相关话题迅速冲上杭州

本地热搜榜单,刷屏市民朋友圈。两地媒体同频发力、双向奔赴,织就了一张覆盖面广、传播力强的助农宣传网。

真实鲜活的现场报道,让杭州市民直观了解到扶沟西瓜的香甜与这次助农行动的初心。热潮之下,市民自发前往各个社区展销点,有人专程驱车前来选购,有人一次性批量团购。不少尝过扶沟西瓜的市民自发安利、口碑种草,形成全民自发助力的“自来水”传播效应。

着眼长效,探索持续发展路径

助企团队与浙江日报报业集团开展深度交流座谈。座谈会现场气氛热烈、务实高效,双方围绕媒体赋能乡村振兴、跨省农产品品牌打造、文旅IP融合联动、产销渠道长效搭建等核心议题深入探讨、互学互鉴。

针对杭州市场持续旺盛的需求,团队马不停蹄落实长期合作机制。7月30日,在萧山区天悦社区,助农团队成员与周口有关种植合作社的代表面对面坐下,探讨建立起稳定的直供渠道,让周口瓜果四季直

达杭州社区。与此同时,在杭州周口商会筹备处,团队成员与相关负责人就双方合作进行交流,并依托在杭近300万河南老乡这一群体,深耕“乡情消费”,同步拓展大众市场。

十多天昼夜兼程,助农助企团队见证了西瓜从低价到热销的反转,也见证了瓜农脸上重新舒展的笑容。

这场跨越千里的甜蜜接力,背后是周口日报社作为地方主流媒体的责任与担当。从田间品控、资源统筹,到跨省传播、长效布局,周口日报社跳出单一记录者身份,变身乡村振兴的赋能者,以媒体之力打通农产品出村进城的通道。下一步,周口日报社将持续完善跨省助农模式,对接更多城市市场,以媒为桥,以农聚力,让更多周口乡土好物走出平原、走向全国。



本报记者王慕晨(右一)让杭州市民品尝西瓜。



本报记者在扶沟吕潭采访。



本报记者采访杭州市萧山区天悦社区党支部书记李俊(左一)。