

入驻企业已超4500家，助力销量流量双提升

“齐鲁农超”好物故事只是刚开篇



“齐鲁农超”工作人员在现场进行商品直播。

还有不足10天，“齐鲁农超”上线将满一周年，届时平台将举办山东省农业高质量发展县域行暨“齐鲁农超”共融发展系列活动。作为山东省区域农业公共品牌自主平台，“齐鲁农超”自去年8月28日正式上线以来，始终致力于打造乡村振兴齐鲁样板新模式、探索山东数字农业发展新路径、树立“好品山东”新品牌。通过一年的努力，平台入驻企业已超4500家，越来越多优质农产品通过“齐鲁农超”走到台前。站在一周年节点向前看，商家希望“齐鲁农超”的好品故事能持续讲下去。

文/片 黄寿庚 济南报道

一周年活动缘何落地安丘

“我们将在安丘举办山东省农业高质量发展县域行暨‘齐鲁农超’共融发展系列活动，包括生态农业调研、共融发展研讨、推进等多个环节，《2024山东农产品区域公共品牌影响力指数》将同步发布。”在上线一周年之际，“齐鲁农超”平台相关负责人透露。

作为山东省区域农业公共品牌自主平台，“齐鲁农超”承担着打造乡村振兴齐鲁样板新模式、探索山东数字农业发展新路径、树立“好品山东”新品牌的使命责任。在上线一周年这一重要时间节点，重要活动缘何落地安丘；落地背后，二者之间又有何深入谋划？这一切仍绕不开农产品品牌提升的话题。

安丘市农业农村局党组书记、局长孙海龙介绍，安丘农业资源丰富，年产优质农产品460多万吨，是著名的蜜桃之乡、姜蒜之乡、草莓之乡、樱桃之乡和桑蚕之乡。同时，安丘农业出口优势突出，年出口蔬菜60多万吨，出口额占全省的1/7，潍坊的60%，连续15年领跑全省，被誉为“世界

的菜篮子”。

近年来，安丘市始终把农业品牌建设作为提升农业核心竞争力的重要抓手，高位运营“安丘农耕”区域公用品牌，搭建“区域公用品牌+产业品牌+企业品牌”的母子品牌矩阵，通过育品牌、强宣传、拓市场，以提高农产品市场占有率，促进农业增效、农民增收。

持续发力品牌建设之下，安丘与“齐鲁农超”平台关系渐近。8月中旬，负责运营“安丘农耕”区域公用品牌的安丘农投集团与“齐鲁农超”确立战略合作关系，二者通过在线上开设“齐鲁农超·生态农业安丘品牌馆”，线下打造“齐鲁农超·生态安丘馆、体验馆”的方式，实现产品展销“两条腿走路”。

其中，线上“齐鲁农超·生态农业安丘品牌馆”内聚集了包括辉渠香小米、新鲜蔬菜礼盒等绿色、生态好物，也有像安丘大葱、安丘大蒜、安丘蜜桃等国家地理标志产品，满足消费者各式需求。

据悉，在8月28日，“齐鲁农超”将启动山东省农业高质量发展县域行·安丘站，深入发掘安丘得天独厚的农业资源，以及较高的农业标准和溯源系统，完善的农业产业链条，擦亮“齐鲁农

超·安丘样板”的金字招牌。

产品销售多个渠道多条路

与安丘的合作是齐鲁农超近一年来发力开局的一个缩影。作为山东省区域农业公共品牌自主平台，去年8月，“齐鲁农超”还未正式上线就已得到各类涉农主体的广泛关注；成立之初，入驻农产品品牌就超过了1000个，有近3000家商户入驻。

农业大县兰陵，蔬菜常年种植面积120万亩，年产量达500万吨以上。近年来，兰陵坚持扩规模、延链条、育品牌，全力推动蔬菜产业扩规提质增效，涌现出一批产业链后端深加工企业。搭上“齐鲁农超”快车，这些企业销售渠道日益丰富。

兰陵新天地蔬菜食品有限公司是一家主要从事农副产品加工的企业，主要产品为各类果蔬冻干食品。“齐鲁农超”平台刚刚上线，公司就入驻平台开设了店铺。谈及入驻初衷，公司总经理刘聪表示，“多一个渠道就多一条销售路子。”

临沂好好吃饭农业发展有限公司也是受益企业之一，公司依托当地地理标志产品“苍山辣椒”生产各类调味品。公司总经理赵奕铭表示，起初入驻平台看

中的是销售渠道的拓展，“平台本身是一个销售渠道，后来又在第三方平台开设了店铺，平台运营团队线下也能为我们对接一些客户，可谓多管齐下。”

拓展销售渠道的同时，“齐鲁农超”还在为当地农产品品牌建设赋能。今年4月份，“齐鲁农超”平台上线了“兰陵品牌馆”，新天地公司多款产品作为当地的代表产品入驻品牌馆，既为兰陵农产品整体品牌形象打造助了一把力，同时公司品牌又能借力“兰陵”传播至更广。

兰陵农高区党工委书记、管委会主任王志乾表示，“兰陵品牌馆”立足于当地蔬菜大县的优势，正成为当地优质农产品宣传、销售的重要渠道，推动农产品声量、销量双提升，助力当地特色农业发展壮大。

好物故事要持续讲下去

作为农业大省，山东农林牧渔业总产值率先在全国过万亿元，生产了全国约8%的粮食、11%的水果、12%的蔬菜、13%的水产品，蔬菜和肉蛋奶产量、规模以上农产品加工企业数量全国第一。盛名之下，山东农产品资源丰富，品类齐全，诸如章丘大葱、莱阳梨、潍县萝卜等农产

品已经受到消费者高度认可，成为响亮的“山东名片”，但也有相当数量优质农产品仍处品牌提升“爬坡期”。

近一年来，“齐鲁农超”通过上线地方品牌馆、组织各类线下活动、帮助对接资源等多种形式，助力农产品品牌提升，大量企业、产品因此受益。借助“齐鲁农超”，主营益生菌相关产品的山东省金马宝力生物科技有限责任公司线上转型有了抓手，搭上“齐鲁农超”活动快车，公司产品得到到更高的平台进行展示；借助“齐鲁农超”，主营“赵庄花生米”的高唐县吉祥豆食品有限公司不仅销量提升，更将传统手艺传承……

数据显示，截至目前，“齐鲁农超”平台已入驻企业超4500家，包含龙头企业、老字号品牌、地方特色产业、农业合作社、家庭农场等多种运营主体，其中，山东知名品牌超300个，涉及山东特色农副产品近2300件。此外，“齐鲁农超”还打造出“济宁馆”“生态农业安丘品牌馆”“巾帼好物馆”“鲁酒馆”“山东国寿乡村振兴馆”等多类特色品牌馆。

在上线一周年之际，多家企业表示希望“齐鲁农超”的好品故事能够持续讲下去。临沂好好吃饭农业发展有限公司在8月刚刚借力平台拿下一笔订单，公司的赵奕铭说，“无论是品牌的宣传还是线下的展会，平台助力一直没断过。对于我们商家来说，希望这种高质量的运营能一直持续下去。”

“齐鲁农超”相关负责人表示，作为山东省区域农业公共品牌自主平台，“齐鲁农超”将持续致力于打造山东优质农副产品交易展示平台，为山东农业品牌建设和数字化转型升级贡献力量。

据悉，为迎接周年生日，“齐鲁农超”自7月24日起发放为期一个月的百万消费券，平台全品类可使用。同时将于8月28日在潍坊安丘举办线下活动，聚焦山东农业高质量发展的关键环节和领域，共同探讨、学习发展过程中的先进模式和成功经验。

梭子蟹在济上市，要不要尝尝鲜？

价格较去年同期高出一倍，下月价格有望降低

杜春娜 实习生 赵丹 济南报道

近日，随着东海、南海等海域伏季休渔期的结束，济南海鲜市场也迎来了梭子蟹的上市热潮。与往年相比，不少济南市民发现今年梭子蟹变贵了。

市场上以公蟹为主 价格高于去年同期

8月22日，记者来到济南海鲜大市场零售区看到，不少摊位都贴着“梭子蟹上市”“新鲜梭子蟹”的牌子，陆续有顾客前来选购。市场内一商户告诉记者，“现在卖的基本都是梭子蟹，大闸蟹批量上市需要再等半个月。”

记者走访市场发现，多数梭子蟹的价格在每斤50元—70元之间，不同商家根据蟹的大小和鲜

活程度而定价不同，其中品质好的大个头公蟹价格每斤90元以上。盒马鲜生小程序中，“鲜活梭子蟹散称”每斤79.9元，“不完美梭子蟹”每斤59.9元。“与大闸蟹主要吃蟹黄不同，梭子蟹的肉多，并且肉质鲜美紧致，主要吃肉。”济南海鲜大市场商户张女士说，由于公蟹比母蟹个大肉多，所以目前市场上售卖公蟹更多，价格也更高。

“相比去年梭子蟹的每斤30元—40元，今年的价格高出了一

倍。”济南鲁海于家电子商务有限公司总经理吕智军感慨道。

“今年明显能感觉到螃蟹的数量少了。”吕智军告诉记者，“在海鲜行业有个说法，‘海蜇多则螃蟹少’，可能是由于两者生存互有影响，今年海蜇的数量攀升，在一定程度上影响了海洋螃蟹的产量。”

“螃蟹数量减少”在其他商户口中也得以证实，“原来螃蟹的产地有连云港、舟山和福建等地，今年来的只有连云港的螃蟹。”张女士表示，伏期气候干旱、持续炎热

或许是螃蟹产量下降的一大原因。

日批发量达万斤 梭子蟹热潮不减

虽然产量减少，梭子蟹价格提高，仍然有不少市民欣然尝鲜。

市民王先生住在海鲜市场附近，隔几天就会来选购一些海鲜，“秋天正是吃螃蟹的季节，贵是贵点，但是一年就这段时间能尝尝鲜”。售卖螃蟹的商家张女士也表示，螃蟹价高，购买的人相应减少

了，但是每天也能零售出100多斤的梭子蟹。

“一般凌晨一两点的时候，会有省内其他地市的货车前来进货，梭子蟹的日批发量可以达到七千斤到一万斤，辐射到泰安、临沂等多个地市。”吕智军说。

据了解，东海和南海已在8月16日结束伏季休渔期，渤海和黄海将在9月1日结束伏季休渔期。“自从8月中旬陆续开海之后，自然海蟹逐渐进入市场，现在螃蟹日进场量有8吨。”济南海鲜市场办公室的工作人员王峰说，“渤海和黄海开海之后，梭子蟹数量能上升不少，特别是本地蟹，可以更多更快地到达市场，届时价格应该能再下降一些。”