



# 5G信号满格接通山外大市场



谷城县五山镇堰河村村民赵玲玲在家中直播带货,推广村里的手工茶、香肠等农产品。(湖北日报全媒记者 任勇 摄)

武汉市江夏区光华村

## 破市场瓶颈 百亩无花果抢“鲜”机

湖北日报全媒记者 陈屿

冬日暖阳下,武汉市江夏区光华村一片占地130亩的无花果园里,工人们正在精心修剪枝条。果园主人、传远果业公司负责人刘班巡看果园,脸上洋溢着笑容。

就在几个月前,他还曾为果子如何销售而发愁。如今,借助村里一条稳定的5G网络 and 一部手机,让他的无花果“鲜”行一步闯出了名堂。

### 优质无花果遇销售瓶颈

光华村属于半丘陵地带,这里东临梁子湖,西靠斧头湖,生态环境还挺不错。但该村过去过度依赖于传统农业种植销售模式,产量和质量都难提升,经济效益低下。

刘班等一批年轻的新农人打算改变当地面貌。

去年7月,刘班接手了这片土地。“我从浙江金华请来一位有几十年经验的果农,他判断这里的土质、气候,特别是通风条件,特别适合密植无花果。”刘班介绍,他采用高投入的密植模式,一亩地种植约400棵两年生苗,搭配水泥柱、防鸟网和滴灌系统。如今刘班的无花果种植面积达到130亩,这规模在全省都较罕见。

从今年8月开始,无花果开始陆续成熟。得益于优质环境,这里产出的无花果甜度更高,口感上乘。

然而,无花果的鲜食特性,对销售的时效性和稳定性要求极高。“以往只能走传统批发市场,销售极不稳定,可能今天能卖一千斤,明天就只能卖一百斤。”刘班坦言,如果按照过去的销售模式,价格和销量都起不来。

### 田间直播开启新希望

转机始于一条“信息高速公路”。

2022年,随着光华村附近斧头湖湖心岛上5G基站开通,武汉实现“村村通5G”。

“有这么好的网络条件,为什么不试试直播带货呢?”刘班的朋友建议道。

正巧当时果园里一位工人的女儿过来玩。大片成熟的无花果让这个刚毕业、拥有自媒体经验的大学生觉得有趣,便自用手机开始直播。“她当时没有和我谈合作,就是觉得好玩,说要一直播到手机没电。”刘班回忆道。年轻人的认真态度和直播效果打动了她,没过多久就决定邀请她正式担任果园的直播员。

此后每天果园里都会响起直播讲解的声音。直播员不仅展示产品,更讲述了无花果的药食两用价值、果园的有机种植理念。稳定的5G网络确保了直播画面流畅、互动及时,即使是在田野深处,信号也依然强劲。

“每天5个小时,风雨无阻!”刘班对直播安排非常满意。

### “团长”和平台商家纷纷上门

开播约半个月后,线上流量开始稳定增长,日均进入直播间人数达数千,并保持了较高的活跃度。

更关键的是,精准的客户通过直播找上了门。

首先动起来的是本地的社区团购“团长”们。江岸区的团长李华通过直播间联系上了刘班,第二天一早便开车过来拖走300斤无花果。

像李华这样拥有众多小区社群的大团长,刘班的微信中已积累了10多个。

更大的惊喜接踵而至。北京新发地和河北保定的专业无花果经销商,先后通过直播平台联系到刘班。“他们一天的需求量至少3000斤起,看中的正是基地的种植规模潜力。”刘班解释,由于今年是第一年结果,产量暂时无法满足供货要求,但双方约定好明年达产后再继续合作。

“小象超市”“盒马鲜生”的供应商也相继前来洽谈……短短几个月,刘班的销售翻了盘。“之前是愁果子怎么卖出去,现在是愁产量跟不上订单。”他笑着说,今年他们的无花果从8月卖到了11月底。随着明年果树进入丰产期,产量预计能翻两到三倍。

周边柑橘、桑葚果园的经营者,看到直播带来实实在在的客流和销量,纷纷前来取经。

“他们看到有效果,也开始尝试自己搞直播了。”刘班说,5G网络如同一条共享的“金线”,将更多本土优质农产品与广阔市场串联起来。



11月28日,橙农在秭归县归州镇万古寺村用无人机转运脐橙,电商在现场直播带货。(视界网 周仕伟 摄)

五峰县业产坪村

## 冲浪网上 致富“云端”

湖北日报全媒记者 魏萌叶

### 全家直播卖货年入百万

“这在五峰也叫‘坨坨肉’,每一块都是晶莹剔透的!”

12月18日,五峰土家族自治县业产坪村村委会旁的电商直播间内,土特产直播正在进行。直播专用一体机前,主播一边用手挥散火锅热气,一边将一块五花腊肉夹到镜头前,向网友展示业产坪村土猪肉的色泽质地。

2022年起,这个位于五峰东部山区的偏远村落进入5G时代。村里的老人,能通过高清视频通话每天和远方子孙聊天;孩子们通过网课课堂,学写作文、听科普,视野越变越宽。

2025年,业产坪村在省级美丽乡村项目支持下,新购置直播设备、灯光展牌等,花费8万元打造了这个专业直播间。接近年底,村委会请来“庙河山珍”助农电商直播团队,开始直播销售村里农户家的腊肉。

对于扶上了马、正在赶往美好生活的业产坪来说,5G“信号满格”不仅意味着更加流畅地上网冲浪,更为村民增收致富开辟了“云端之路”。

“他们一家子都是主播!”业产坪村党支部书记彭业涛笑着向湖北日报全媒记者介绍李子亮一家人。

村民李子亮是村里最早尝试吃互联网这碗饭的人,包括他在内,妻子、儿子、儿媳全都参与直播卖货。

“我读的书不多,起初改价、上链接这些都不懂,有时候下单多了手忙脚乱,都能急哭。”12月21日,李子亮妻子杨志美笑着回忆刚踏入直播间时的情形。

近3年,李子亮和妻子通过抖音账号“志美土特产”,售卖五峰山里的腊肉、蜂蜜、菜干等。凭着勤劳敢闯的劲头,李子亮一家每年可以通过抖音平台线上销售猪肉4000余斤、各类干菜60000余斤,年营业额过百万。

### 智能监控云端守护独居老人

走进业产坪村委会大门,右手边的墙壁上挂着一台近100英寸的屏幕,展示着村里64户留守老人房前屋后的实时监控。这是业产坪村“同心·守望”平台,由五峰县委组织部帮扶设立。

何为“同心·守望”平台?据彭业涛介绍,五峰位置偏远,山大人稀,留守老人的看护问题,一直是外出子女的“后顾之忧”和乡村两级的“治理之痛”。“同心·守望”即通过双向语音视频监控,搭建村级云平台,以数据链接独居老人、子女和村级组织,实现“云看护、云守望”。

今年6月,74岁的郑科香在屋前场院里中风摔倒。“同心·守望”平台立刻报警,村委会工作人员第一时间赶到老人家中,将老人送医。由于救治及时,郑科香老人恢复良好,还送了一面锦旗给村委会表示感谢。

在日常乡村生活中,5G网络也在不打眼的地方,悄悄地改善着村民的生活质量。

业产坪村是典型山地地形,居民居住分散。2023年,业产坪村将10户住在较高较远山区的村民统一搬迁到还建小区,统一规划水电等生活基础设施。

“这就是我家的水表。”12月18日,三组村民李家元带记者来到他家屋后,搬开一块石棉瓦后,蓝白色的5G智能水表便展现在众人眼前。

2021年,村里就通了自来水,但是还没有分户安装水表,在水费方面容易产生纠纷。现在一家一个水表,计数精准,手机上简单操作即可缴费。“我们现在交水电费和城里没啥区别了,对我们这个年纪的人来说还是方便得多哦!”67岁的李家元说。

从宽带100%入户,到5G网络100%覆盖;从全村通自来水,到全村安5G智能水表……看不见的5G信号,给大山深处的村民带来看得见的“幸福满格”。

阳新县石田村

## 农旅网牵线搭桥 土货变潮品 研学引客来

湖北日报全媒记者 彭磊

“家人们,这款低芥酸菜籽油,传统工艺压榨,纯绿色食材,炒菜更香。”

12月16日,阳新县枫林镇石田村电商中心,连上5G网络,专业直播团队向全国网友推荐品牌农副产品。

售价118元的菜籽油很快被抢空,货架上,酱菜、油面、各类干货等特产农产品,琳琅满目。打包车间内,工人快速封包出单,将货物发往全国。

依托当地生态农业,湖北中农文化旅游咨询有限公司董事长柯贤祥创立“枫林铺子”品牌,通过抖音直播、扶贫832平台等渠道,现如今“枫林铺子”产品远销全国15个省份,线上年销售额达2000多万元。

### 直播带货让“土货”变“爆款”

沿着枫林大道拐进石田村,“生态+产业+电商”的产业协同发展新图景徐徐展开。

“没想到小小辣椒,竟能带来这么可观的收益。”2022年起,村民柯世昌利用闲置土地,种上朝天椒,1400多元的收入让他喜出望外。在他带动下,这两年,村民们纷纷种植朝天椒,在家门口实现了就业增收。

柯贤祥介绍,通过“公司+基地+农户”的订单农业模式,公司联动周边2000余亩辣椒基地及3000余亩粮油作物基地,不但从源头保障食材绿色安全,还带动了1500户村民就业,每户年均增收1.7万元。

油面是当地传统面食。2015年,村民柯于乾还只经营着一家油面小作坊,后来搭上电商销售快车。10年间,销售额翻了数十倍,小作坊变身大工厂。

目前,石田村已建成辣椒育苗工厂、辣椒种植示范基地、食品加工厂和农产品电商中心,形成一体化产业集群。

从昔日贫困村,转型为“湖北省休闲农业示范点”,石田村的华丽转身,离不开5G网络赋能。

中国移动湖北公司阳新分公司总经理田俞平介绍,2023年以来,公司投资160万元,在石田村附近建了3个5G基站,2024年,同步实现千兆宽带全覆盖,构建起有线和无线“双千兆”格局,为农村数字生活与电商发展筑牢基础。

“以前信号不稳定,现在5G全覆盖,直播搬到了田间地头和生产车间。”柯贤祥表示,“去年,光辣椒制品就卖了300多万元。”

5G信号全覆盖,四好公路延伸到村,邮政物流上门收货,加上“枫林铺子”品牌加持,石田村的田间土货变成网销爆款,卖往全国。

### 农旅融合变“流量”为“留量”

“准备,起飞!”在专业老师指导下,一架无人机连上5G网络,腾空而起。

12月4日,位于石田村的湖北中农蔬果小镇研学基地内,传来阵阵欢呼。

来自阳新县白杨小学的张俊楠同学,小心翼翼地操作着遥控器,兴奋溢于言表:“感觉像自己在飞一样,科技让农活变得轻松多了。”

除了无人机等智慧农业项目,学生们还可亲身参与蔬菜种植、施肥、收获的全过程。基地还开发了非遗竹编、中草药工坊、纺织技术等手工活动。

“通过‘农业种植+加工生产+研学观光’模式,我们将农业生产、乡村生活与研学教育有机结合,打造沉浸式体验游。”湖北中农文化旅游咨询有限公司总经理孙铭扬说。

蔬果小镇内,40多个蔬菜大棚培育着菜薹、芦笋、火龙果等四季蔬果;大棚食堂可满足数百人同时就餐,700余张研学床位与100余间民宿可满足大团组游客住宿需求。

打开手机APP,孙铭扬可随时通过监控查看小镇的情况:“小镇实现了无线Wi-Fi和5G覆盖,游客不管是拍照发圈还是直播,都没问题。”

一年前,蔬果小镇还是一片荒地,如今这里已成为黄石市中小学生学习实践教育营地。

试运营两个多月来,蔬果小镇在网上积攒了口碑,接单不断。除了研学和单位团建,小镇还开发了老年游、美术写生游等特色服务项目。

柯贤祥介绍,预计明年将承接2万人研学旅游,辐射省内武汉、黄石和江西等地,带动村民100多人就业,3年内有望冲击10亿元产值。

“流量”变“留量”,不仅支撑起产业发展,也让村集体经济一年一个台阶。

石田村党总支书记柯希栋表示,近5年来,村集体收入从6万元跃过50万元大关,今年可达57.7万元,增长近10倍。