



“金牌书记”主播带火农产品

莱西市河头店镇成立直播中心作为孵化培育基地,激活乡村振兴新引擎

自2025年12月以来,莱西市河头店镇党委发挥“龙头”带动作用,成立河头店镇直播中心作为孵化培育基地,全域抱团发展直播带货经济。采取“组织选拔+自主推荐”方式,选拔18名村党组织书记发展直播经济;通过优中选优,重点培育了“书强书记”“95后小刘书记”“嘉良书记”3名“金牌书记”主播,构建起“镇直播中心—新村书记—片区党支部书记—新农人”四级直播矩阵。

书记直播带货实行股份制

“书记直播带货之所以行稳致远,得益于股份制的有益探索。”河头店镇党委副书记张鲁说。作为书记直播带货的孵化培育基地,镇级直播中心在建设运营中率先实行股份制。坚持“合力推进、收益共享”原则,由镇党委牵头,组织9个新村强村共富公司注资,与镇本土社会组织“小雨滴”共同成立青岛青莱农产品销售服务有限公司,9个新村各持股7%,合计集体持股63%，“小雨滴”持股37%,确保经营主导权牢牢掌握在村集体手中。

在收益方面,提取纯利润的10%作为法定公积金,20%用于镇级直播中心运营,剩余部分按股权比例进行分配,形成风险共担、利益共享、合力共赢的良好局面,保障直播带货工作持续健康发展。

市场化手段实现“名利双收”

书记直播带货收益归个人还是归集体?书记直播带货会不会白忙活?



河头店镇“金牌书记”带货助农。

书记直播带货实行股份制,有效解决了这些问题。该镇实行“一书记一公司、一品牌一团队”的运营模式,由青莱公司牵头,为3名“金牌书记”分别设立专业化子公司。每个子公司中,青莱公司占股51%,保持控股地位,统一管理标准;“金牌书记”个人占股30%,以“谁带货谁受益”激发内生动力;书记所在新村的集体占股19%,让村集体共享直播经济发展红利。

3个子公司作为“金牌书记”直播事业的实体化运营平台,独立核算、自负盈亏,以市场化手段实现“名利双

收”有保障、集体资产不流失、品牌价值不外流,推动个人IP价值与集体经济收益深度融合。

书记直播带货实行股份制,极大调动了村书记直播带货的积极性。“上班第一件事,就是更新粉丝量数据。”河头店镇直播中心负责人张瀚林一边更新着墙上张贴的各个工作账号粉丝量,一边高兴地说:“书强书记大清早就打电话给我报喜,又涨粉了,得赶紧更新。书强书记每天凌晨四五点就去梨园搞直播,播报大众关注的秋月梨市场行情。”

带货累计销售额达180万元

谈起书记直播带货的经历,龙泉湖新村党组织书记官嘉良深有感触:“从注册抖音账号、学习直播带货、在镇直播中心现场练习,到现在能在直播间里帮助群众卖农产品,其中的酸甜苦辣,至今记忆犹新。记得第一次走进直播间,来之前背了好多遍的话术,因为紧张全忘了,大脑一片空白。现在好了,每周至少到镇直播中心直播带货1—2次,出境更加自然。”

“之所以勤学苦练这么拼,是因为肩上扛着沉甸甸的责任。新村农业产业以秋月梨种植为主,规模将近4000亩,丰收季节经常遇到客商压价。为保证老百姓利益不受损,必须苦练直播带货本领,让老百姓的农产品卖上好价钱,这就是我们当书记的本分。”官嘉良说。

葡萄种植户官浩基、张艳和秋月梨种植户马青荣是河头店镇普通村民。三人有时间就到镇直播中心学习直播带货技能,向“金牌书记”请教直播带货本领,回去后不断演练,组团走进直播间卖货,成为该镇小有名气的“新农三宝”。目前,该镇“新农三宝”“莱西棚二代”等20余名村民自发走进直播间,成为农产品销售大使。

截至目前,全镇直播带货账号矩阵粉丝量已达19.2万,累计发布视频300余个,其中85%的视频浏览量破万,累计销售额达180万元。

青岛晚报/观海新闻/掌上青岛记者 马丙政 通讯员 李焕青 摄影报道

跑出乡村宠物经济新活力

即墨灵山打造宠物友好空间消费新场景

本报9月14日讯 周末午后,即墨区灵山街道“向美而行”艺术空间的草坪上,金毛叼着飞盘撒欢奔跑,柯基扭着圆滚滚的身子追着同伴,边牧在主人的口令下敏捷穿梭。草坪旁,遮阳伞下,主人们端着咖啡闲聊,不时举起手机记录自家“毛孩子”的高光时刻。

“就算开车四十多分钟也值,市区里这么大、这么软的草坪真不好找。”从青岛市区赶来的汪秀青一边给爱犬擦脚掌,一边感叹。越来越多的市区爱狗人士,把周末遛狗的目的地从城市公园延伸到灵山乡野。

这背后,是“向美而行”艺术空间的一次“跨界”尝试,也是乡村接住宠物消费新需求的一种答案。养宠人群持续壮大,宠物消费正从“吃喝用”向“休闲社交”延伸。与此同时,城市公共空间对宠物并不总是友好,“周末去哪儿遛狗”成为许多养宠爱好者的普遍烦恼。当“宠物友好”成为消费新趋势,乡村能否接住这波红利?在即墨灵山脚下的一处闲置园区内,返乡创业青年李茂贤依托宽阔场地和柔软草坪,在经营咖啡、餐饮之余,将目光投向宠物——尤其是狗狗的休闲、训练业务。狗狗可以尽情奔跑、社交,专业而松弛的训练场景也满足了养宠家庭“让毛孩子更懂事”的需求;主人遛狗累了,可以喝咖啡、吃烤肉、做钩织。一次简单的“遛狗”,由此被放大为“咖啡+餐饮+休闲+社交”的复合消费场景。



一片乡野草坪跑出乡村宠物经济新活力。即墨区供图

这片草坪能火的背后,是乡村振兴的天然优势。从供给端来看,场地开阔、草坪优质、环境松弛,且距离主城区不远,天然适合宠物奔跑社交;从需求端来看,城市宠物主对“宠物友好空间”付费意愿强,愿意为好环境和好体验买单,周末微度假又恰是市区家庭的主流休闲方式,乡村宠物友好目的地填补了这份市场空白。与此同时,宠物业务让闲置场地有了新用途,激活了乡村消费场景,也为

周边农产品、餐饮、休闲采摘等业态带来客流。

从宠物休闲、宠物训练,到宠物社交、宠物摄影,一条“宠物经济”链条正在乡野间延伸。当“毛孩子”的欢跑声回荡在“灵秀原乡”的草坪上,这片生机映照出的,不只是单个空间的生意经,更是乡村振兴与消费新趋势的一次美好相遇。

(青岛晚报/观海新闻/掌上青岛记者 陈小川 通讯员 张倩 钟成麟)

让菜农进城卖菜更便捷

青岛地铁蓝谷快线首班车提前

本报9月14日讯 清晨5时许,青岛地铁蓝谷快线水泊站已是一派热闹景象。菜农们推着装满新鲜果蔬的小推车有序进站,滚轮声伴着薄薄的晨光,一路向前,这条线路如今被亲切地叫作“卖菜专线”。

自今年7月11日起,每天5时45分,第一趟早班列车都会从水泊站往主城区方向准时驶出,较常规首班车提前7分钟。为方便菜农出行,同时保障通勤市民顺畅通行,青岛地铁精准优化运营方案,加开列车,错峰投放运力,让菜农与早高峰通勤乘客错峰出行,车厢拥挤状况得到有效缓解。

唐大爷是万千“早行人”的缩影。天不亮,他便把自家桃园摘下的鲜桃装筐、捆扎、推上列车。“以前就在附近卖卖,这个地铁通了,到市里去卖菜,大家也愿意吃我们自己种的菜。”过去,从即墨到市区集市,要辗转换乘几趟公交,花费两三个小时。如今,蓝谷快线无缝衔接崂山、即墨与主城区,构建起“1小时生活圈”,上班族通勤更从容,农户销售更便捷。

其实,这条“卖菜专线”的前身,早已是一条深受市民喜爱的“赶集专线”。一趟趟满载而归的赶集路,不仅让城乡物资往来更频繁,更让沿线村镇的特色物产渐渐有了名气、有了销路。蓝谷快线把农业、旅游、消费串联成一条乡村经济带,让曾经藏在山海间的资源,变成村民口袋里实实在在的收入。

(青岛晚报/观海新闻/掌上青岛记者 徐美中)