

莲藕滞销 淮北农户心焦急

记者帮忙牵线,有望端上合肥人餐桌



“安徽淮北濉溪县莲藕求救:濉溪县双堆集镇陈集村现有大量莲藕未寻到买家。”昨日下午,新浪“农享网官方微博”一则消息引起了众多网友的围观。

记者 丁林

» 微博:淮北莲藕销售“叫急”

“莲藕的保质期时间短,农户现在十分着急,眼看着自家种的莲藕发芽,希望有人能够帮我们一把,万分感谢!”

昨日下午1时许,一个名为“农享网”的官方微博上发布一条消息,称安徽淮北濉溪县莲藕大面积滞销。

该微博还公布了一张照片,显示的是一摞锈迹斑斑的长藕,堆在田边,而远处几位农户正在藕田内起藕。

一时间,微博网友纷纷发帖并帮忙吆喝。“转,希望有心人能帮上一把。”一个名为“孙先生Gentle”的河南周口网友如是表示。

一些网友更是将消息转发给安徽老乡赵薇,希望能通过名人的影响力来进行爱心接力。

» 连线:五六万斤藕搁置田头

根据微博上提示的联系方式,昨日下午,记者与莲藕种植大户王安元取得联系。

王安元说,双堆集镇是莲藕之乡,每年都有很多农户种藕。“今年的藕特别不好卖,没有人来收购。”电话那头,说到自家地里堆积的五六万斤的藕,王安元一点也高兴不起来。

去年开始,王安元家里六亩多地通通种上了莲藕。原本心想,今年可以小赚一笔的他,如今失望了。

他告诉记者,截止到昨日,田里的藕基本都被起了出来,“几万斤,太多了,根本不可能运回家。”“而一般而言,莲藕的保鲜期只有半个月,如今田头的藕一时卖不出去,很多都生了锈。”王安元心急如焚。

» 出路 有望上合肥人餐桌

为什么莲藕会卖不掉,出现大量滞销呢?王安元称主要是收购价太低。“目前正常收购价在24元每斤,而有些蔬菜贩子压低价格,只愿出1块多一斤”,王安元解释道,“这个价格卖出去,肯定亏本”。

那么,淮北的藕能否进入合肥市场?昨日下午,记者把这一信息反馈给合肥市周谷堆农产品批发市场信息员王萍,她说,目前,市场内的藕仍在销售,且大多来自周边地区。

“淮北的藕是否能进入合肥市场销售,具体情况可以让农户与我们沟通。”该市场蔬菜管理部冯姓主任表示。

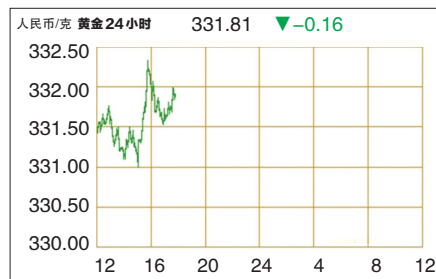
截至记者发稿时,王安元已与周谷堆农贸批发市场蔬菜管理部取得联系,如果对接顺利,王安元家的莲藕即可出现在合肥市民的餐桌上了。

面对莲藕滞销,您有什么好的销售渠道?欢迎拨打本报热线0551-5223791,帮种植户度过“滞销劫”。

管理语录

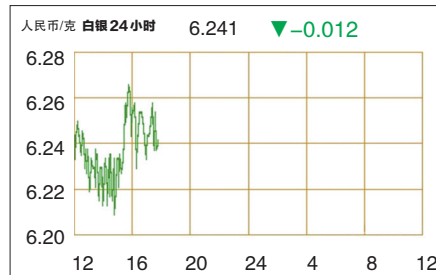
钱是有腿、有性格的,也是有气味的。想要运作资金,想要懂得如何让别人支持你,让钱到你的公司创造效益,就得懂人心。因为“钱心跟着人心走”,全世界最聪明的人最终都是先研究人心和制度,反过来才能驾驭金钱。
——冯仑

黄金24小时纽约现货价格走势



1美元 = 6.3025元人民币
2011.4.24 17:48 北京时间

白银24小时纽约现货价格走势



1美元 = 6.3025元人民币
2011.4.24 17:48 北京时间

省城商家 争抢“黄金五一”

» B2版

“金改”点火 “金融”加热

» B5版

4月24日周谷堆农产品价格

单位:元/500克

| 品名 | 产地 | 最低价格 | 最高价格 | 平均价格 |
|-------|-------|------|------|-------|
| 大白菜 | 山东 | 0.65 | 0.8 | 0.725 |
| 平包菜 | 安徽 | 0.85 | 1.1 | 0.975 |
| 四月青 | 昆明 | 0.7 | 1.25 | 0.975 |
| 香菜 | 安徽 | 0.8 | 1.5 | 1.15 |
| 韭菜 | 安徽 | 0.9 | 1.5 | 1.2 |
| 薄皮椒 | 山东 | 2.6 | 2.9 | 2.75 |
| 黄瓜 | 山东 | 1.3 | 1.4 | 1.35 |
| 西红柿 | 山东 | 2.8 | 3.6 | 3.2 |
| 茄子 | 安徽 | 1.35 | 2.6 | 1.975 |
| 香菇 | 东北 | 2.5 | 5 | 3.75 |
| 红富士苹果 | 山西 | 2.8 | 4 | 3.4 |
| 脐橙 | 福建 | 1.9 | 2.2 | 2.05 |
| 菠萝 | 海南 | 1.6 | 1.7 | 1.65 |
| 西瓜 | 东北 河南 | 2.2 | 2.8 | 2.5 |
| 白条统货 | 山东 河南 | 8.55 | 8.55 | 8.55 |
| 鸡蛋 | 河南 | 3.22 | 3.22 | 3.22 |

以上价格由百大周谷堆“康来绿”配送中心友情提供。

新鲜生活每一天,配送热线:2178788

江淮悦悦,从此只能网上买

国内首现汽车厂家“渠道革命” 线上直销,4S体验店专注服务

星报讯(星级记者宛月琴)今后,只有在网上才能买到江淮悦悦。记者昨日了解到,在第12届北京国际车展上,悦悦品牌宣布正式进驻天猫,开出旗舰店,并以全新的“厂家互联网直销+线下品牌体验店”模式,掀起汽车销售的“渠道革命”,这颠覆了汽车业传统代理商销售模式,而其线下悦悦品牌4S店将专注于提供试驾、

交车、售后服务等。

江淮乘用车营销公司总经理李建华在接受记者采访时表示:“悦悦的网络直销将与江淮乘用车遍及全国的4S店销售和服务体系紧密结合,以‘厂家互联网直销+线下品牌体验店’这样的‘1+1渠道模式’展开,从而实现不同城市网购门槛的无差异化。”

而悦悦试水网络直销所积

累的经验,对于江淮乘用车未来丰富营销手段,提升市场份额有着积极意义。”

记者了解到,目前江淮轿车在遍布全国的几百家4S店中,首批选定175个4S店完成体验、交车服务,悦悦品牌的销售渠道全部转移至线上。由于网络直销减少了库存、物流、营销等成本,厂家直销价比以往便宜近三成。原先线

下卖4万多的悦悦,在天猫368万起售,大幅提高了在同级别车型中的产品竞争力,对于整个低端车市场的冲击也是可以预见的。分析认为,江淮悦悦这个举动短期内可能引发其他低端车跟进降价,而从长远看,如果没有其他特定销售渠道降低销售成本的话,其余低端车品牌跟进网络直销模式的可能性相当大。