

新春走基层

电商搭桥 好物出山

岚州珍品“云”上赶集



兰雪茹和助手在“壹品岚州”直播间推介岚县农产品。韩笑 摄

□ 本报记者 韩笑

春节期间，记者走进岚县新建路乡村e镇公共服务中心，一楼的农特产品超市内，货架整齐有序，土豆麻花、沙棘原浆、河口胡麻油等各色精美礼盒错落摆放，几位工作人员正忙着整理货物、接待前来选购的市民，一派热闹烟火气。

沿着楼梯上到三楼，直播间的门虚掩着，没有直播时的热闹声响。推门进去，主播兰雪茹正整理着桌上的产品样品，手里还攥着一个小本子，时不时低头记上几笔，神情认真。“我们每天晚上七点开始直播，上午主要是选品、核对订单，再准备晚上直播的脚本，回复线上顾客的咨询，一点也不闲着。”见到记者，兰雪茹笑着停下手里的活，打开了话匣子。

兰雪茹口中的平台，就是岚县打造的官方农文旅集采电商平台——“壹品岚州”，于2025年2月15日正式上线，采用“政府主导、国企运营”的模式。“说到底，平台就是为了帮岚县的好东西找销路，也让乡亲们能更方便地买到外面的优质产品。”平台负责人、岚县现代农业发展投资有限公司董事长杜云祥介绍。

“以前咱们岚县的农户种点杂粮、做点特色产品，大多只能拉到集市上卖，费时费力还卖不上价；城里人买点地道农产品，也找不到放心渠道。”兰雪茹说，这个平台最特别的地方，就是线上线下连在一起，形成了一个完整的销售圈。线上有“云上集市”，不管是农户、合作社还是本地企业，都能免费入驻，不用花一分钱就能拥有自己的展销窗口，展示、交易、咨询一站式搞定。

为了让更多人知道岚县的好物，平台还在抖音、快手、微信视频号等平台拍短视频、做推广，截至2025年11月1日，全网播放量已经达到1784万，点赞量也有1.6万，慢慢积累了人气。除此之外，平台还在京东、拼多多等主流电商平台开设店铺，虽然去年10月才陆续上架产品，但截至去年11月初，四家平台已

累计成交429笔订单。

线下的农特产品超市，不仅能让市民现场挑选、实地感受，线上下单的顾客，也能来线下自提，省去了物流等待的时间。有时，超市还会搞促销活动，比如2025年的“6·18夜面狂欢节”，线上下一个价、同享优惠，不少乡亲们都会来凑热闹、买实惠。

记者在超市里看到，这里涵盖了70种本地农特产品。截至2025年11月初，整个平台已经有452种产品，注册用户1130人，累计订单量1813单，成功交易1305单，交易额40余万。“别看现在订单不算多，但每天都有新增，慢慢做，总会好起来的。”超市工作人员一边整理货架一边说，“有位种杂粮的农户，以前愁着销路，入驻平台后，不用再跑集市，线上就能接到订单，收入也比以前稳了不少。”

对当地企业来说，“壹品岚州”更是难得的发展机遇。免费入驻的政策，让更多小作坊、小企业有了走向大市场的机会。而对老百姓来说，不仅能自家种的、做的好东西卖出去，还能通过平台买到优质产品，真正实现了双向便利。

临近中午，兰雪茹整理完样品，又开始核对晚上直播的清单。“晚上直播，就想多介绍介绍咱们岚县的好东西，哪怕多卖出一单，也是为乡亲们出一份力。”这个扎根岚县的电商平台，正用点点滴滴的努力，连接起城市与乡村，让乡村好物走得更远，让乡亲们的日子过得更有奔头。

骏马迎春
年在吕梁

吕梁日报

2026年2月26日 星期四

经济专刊部主办
组版：张文慧
责编：王耀
符宏伟
校对：刘挺

车水马龙
市集烟火图



年货经济
点燃消费新热潮

□ 本报记者 罗丽 刘转转

春节期间，吕梁市区的消费氛围全面升温，各大商超、农贸市场早早开启了“年货模式”。琳琅满目的商品、摩肩接踵的人流、此起彼伏的吆喝，掀起一波多元而火热的消费新热潮。“年货经济”在节前的忙碌中蓬勃涌动，既承载着人们对团圆节庆的期盼，也折射出春节消费市场的旺盛活力。

步入市区某大型商场，浓郁的节日气息与人潮热浪扑面而来。服饰区内，顾客穿梭挑选，试衣间外排起小队。童装五折起、一件八折、三件七折等优惠活动层出不穷，吸引众多家庭一站式购置全家新衣。市民王春燕说：“趁着活动划算，一家人的新衣服一次买齐，穿新衣过新年，图个喜庆。”手机数码区更是人头攒动，热闹不减。店员李秀平忙得脚不沾地，笑着招呼客人：“现在以旧换新、国家补贴一起享，优惠力度特别大，最近来买的人比平时多了三成。”刚换完新手机的薛先生喜滋滋地展示：“旧手机抵了三百，再加上各项补贴，一下子省了一千多元，真是太划算了！”商场里，实实在在的优惠撞上大家高涨的购物热情，处处都是充满活力的消费新气象。

如果说商场是时尚潮流的引力场，那么超市便是踏实温暖的年货大本营。还未跨进离石永宁生鲜超市的大门，“2026健康加冕 温暖过年”的红色横幅已映入眼帘。店内满目皆是层次分明的“中国红”，礼盒区占据“C位”，售货员梁凤林正踮脚补货，将印有奔马图案、“马上有福”字样的坚果礼盒放上货架顶端。她笑着指向一旁的货架：“木糖醇手撕面包和山菌礼盒最受老年人欢迎，价格在30到80元之间，实惠又健康。”梁凤林热情地报起价格，“香橙礼盒33.9元，枇杷柑礼盒49.9元，满58元还送春联福字，好多人特意凑单带一份呢。”没有花哨的装饰，却以丰富、健康、实惠的商品，承载着千家万户踏实温暖的年味需求。

几步开外的兴南农贸市场，更是人声鼎沸、热闹非凡，红灯笼挂满市场，春联福字点缀摊位，浓浓的年味扑面而来。在蔬菜区，翠绿的生菜、饱满的土豆整齐码放，刚到货的大葱带着泥土气息。在果品区内，红富士苹果色泽鲜亮，29.9元箱的柑橘引得市民驻足挑选。在肉食水产区更是人气爆棚，“腊月初十以后，人就断过，我们早就备足了货，价格也没有变动，销量比平时翻了好几番。”牛肉摊主杨平一边麻利地切肉、装袋，一边笑着招呼客人。正在精心挑牛肉的马云飞说：“我年年都在这儿买，过年最少得拎四五斤回去，肉新鲜，价实在，吃着放心。”春联福字摊前更是围满了人，普通红纸对联5到8元，经济实惠最走量；植绒烫金款12到20元，精致大气更有面子。卖春联的王大姐热情介绍：“今年是马年，印有‘马到成功’‘龙马精神’的对联卖得最火，大家买春联，就图个吉利、图个红火！”

年味新图景，消费新活力。从时尚商圈的消费升级，到生鲜超市的健康便捷，再到传统市场的实惠烟火，多元化的消费场景，蕴含着大家追求个性化、品质化、体验化的消费新趋势，也为全年的消费增长奠定了“开门红”的良好基础。



市民在超市置办年货。罗丽 摄

压花肉“啾啦”出的年味儿

□ 本报记者 刘华

春节期间的吕梁，市集喧腾。在离石城区的街巷间，两家天洪压花肉店铺前客流不绝，刚出锅的压花肉色泽鲜亮、香气扑鼻，打包礼盒的顾客络绎不绝。这家承载着三十年匠心的本土熟食品牌，正以纯粹工艺与实在品质，在春节消费旺季中书写着老字号的新故事，成为吕梁城乡物阜民丰消费图景的生动注脚。

“每天凌晨五点开工，光压花肉就能卖出一百多斤，忙到半夜是常态。”店主白小龙一边给顾客打包压花肉，一边向记者介绍。这位来自临县丛罗峪镇天洪村的创业者，此前从事装修行业，如今与妻子分头打理两家店铺，一店已扎根离石12年，二店于2024年全新开业，凭借地道风味收获了稳定客源。

天洪压花肉的成名，始于白小龙的父亲——村里有名的压肉能手丑丑。六十多岁的丑丑老人在天洪村经营饭店时，潜心琢磨出独特的压花肉制作工艺，仅凭猪肉和猪蹄两种核心原料，不掺任何廉价肉类，经清水浸泡、慢火炖煮、撇沫调味、切块重压等多道工序，成就了口感紧实、香气醇厚的特色风味。三十年坚守初心，老人的手艺不仅让附近村民慕名而

来，更吸引着外地食客专程驱车前往选购。

“原料只选双汇冷鲜肉，这是我一直坚持的原则。”白小龙告诉记者，为保证品质如一，店铺始终坚持精选食材，每斤45元的定价虽高于普通压肉，但凭着真材实料不掺假口碑，日销量稳定在30多斤。进入腊月后，春节消费需求集中释放，销量飙升至日常三倍多，每天店里营业额可达四五千元。除单独售卖外，搭配烧肉、丸子、带鱼、油豆腐的礼盒备受青睐，成为市民走亲访友热门选择。

红火的生意背后，是亲朋好友的热心帮助。“忙不过来的时候，朋友们都主动来搭手，中午常常顾不上正经吃饭，随便对付一口就接着干。”白小龙说。而在临县的天洪村，丑丑老人的家里依旧热闹，老主顾们循着熟悉的味道而来，新旧客源交织，让这份乡村风味在城乡之间传递。

从村里的小饭店到城区的两家门店，从天洪村的口碑美食到吕梁的年货名片，天洪压花肉的发展轨迹，正是吕梁本土特色食品产业化的缩影。年轻顾客通过微信下单，将这份传统年味寄往外地；老年食客则偏爱现场选购，细细端详肉质纹理，感受过年味道。线上线下联动，单卖礼盒并行的销售模式，让老字号在坚守传统中焕发新生。

临近除夕，白小龙的店铺依旧灯火通明。他和妻子忙着备货、打包、接待顾客，脸上洋溢着忙碌的喜悦。三十年匠心传承，两代人接力守味，天洪压花肉不仅守住了老吕梁的舌尖记忆，更以红火的经营态势，印证着

春节消费市场的旺盛活力，为吕梁新春增添了浓浓的烟火气与幸福感。在这片充满生机的土地上，更多像天洪压花肉这样的本土美食，正以匠心守初心，在时代浪潮中书写着属于吕梁的味道传奇。



白小龙正在展示压花肉。刘华 摄