

# 江苏省供销合作总社

## 简 报

第 3 期

江苏省供销合作总社办公室编

2025 年 1 月 22 日

- ◇ 海门区社“三联三共”聚合力 消费帮扶促振兴
- ◇ 淮安区社“三聚焦”打出“供销”组合拳 激发消费新活力
- ◇ 仪征市社供销赋能促消费 农产品“破圈”助振兴
- ◇ 泰兴市社做好“供销文章” 提振消费信心

### 海门区社“三联三共”聚合力 消费帮扶促振兴

近年来，南通市海门区供销合作社立足在农产品产销对接、流通服务等方面的资源优势，强化与陕西、新疆及青海合作，搭建消费帮扶服务平台，拓宽脱贫地区农牧民增收致富新渠道，为巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接贡献供销力量。

**一、产销联动，共用供销品牌。**邀请陕西省勉县供销合作社来海门开展业务合作洽谈，在勉县中小微农企生产端与吉麦隆供应链公司、海聚公司等销售端之间做好“搭桥”工作。通过供销品牌宣传、线下站点代销及线上电商直播“组合拳”，探索消费帮扶新模式。授权帮扶产品使用“供销优选”品牌，充分发挥海门供销品牌效应拓展销售市场优势，在海门供销农产品流通驿站里设置勉县、伊宁等协作地农产品专区，依托参股企业苏洪生鲜等线下门店设立消费帮扶柜，累计帮销脱贫地区产品 700 吨，销售金额达 4500 万元。借助“鲜丰汇”消费帮促采购平台与海门供销直播平台，邀请“海门小窝头”网红人气主播开展农产品直播销售帮扶专场，帮助陕西、新疆及青海农户特色农产品卖得出、卖得好。供销系统工会采取定向采购等方式，引导干部职工积极参与帮销行动，仅本系统帮销采购额年均超 5 万元。

**二、活动联办，共塑特色品味。**海门区社组织开展“鲜活海门 供销优选”上海永盛里市集推介活动，为陕西、新疆及青海地区精选的 20 多种特色农产品设立对口协作帮销专区，让帮扶地区的供销好味道传至上海等长三角地区。相关活动经“上观新闻”等媒体宣传，有效打响帮扶地区优质农产品知名度。通过海门区“暖心助农·供销迎新大集”“年味海门 福满江海”年货大集及“双十一促销”等供销活动帮销脱贫地区特色产品，场均带动消费 5 万元。抓住长三角地区各类农产品供销大集、农产品供应链体系建设及产销对接交流会等区域性活动机会为帮扶产品宣传推广，每年活动推介次数不少于 10 次。海门区社组织系

统干部深入新疆伊宁县进行实地考察调研，与当地农产品企业交流座谈，了解产品特色与市场需求，精准对接帮扶措施，洽谈合作开展两地农产品双向流通活动，深入挖掘伊宁与海门在资源禀赋、产业特色等方面发展潜力，形成优势互补、特色鲜明、具有供销品味、互利共赢的活动机制。

**三、社企联合，共提产品品质。**海门区社以末端需求为导向促进前端供给侧提质增效，做到需求端与生产端精准对接。优选牦牛肉片、若羌灰枣等 70 多种脱贫地区农特产品精准采购，推动帮扶地区多种农产品上架“鲜丰汇”平台。对接海聚公司每年采购帮销魔芋粉丝、香肠等颇受当地欢迎的农产品超 10 万件、采购金额 412.5 万元。加强农民专业合作社、农产品生产加工等社有企业与帮扶地区沟通交流，引入南通大学、江苏商贸职业学院等高校智库，推进产学研用一体化，选育大红袍赤豆等地方特色品种，有计划地培育国家地理标志农产品。聚焦供销主责主业，为农企提供农资销售、农机作业、测土配方、田间管理等全链条综合农业社会化服务，抓好农产品绿色生产，从源头上提升农产品品质。依托供销冷链物流服务网络，强化新疆瓜果等生鲜类产品储运环节保鲜支撑，提升农产品品质持续能力。督促企业落实质量安全主体责任，构建农产品质量二维码追溯闭环，提升包场、润合等社有农贸市场快速检测能力，主动加入叮咚、盒马等电商农产品“精品销售平台”。

（南通市海门区社供稿）

# 淮安区社“三聚焦”打出“供销”组合拳 激发消费新活力

为充分挖掘消费潜力，激发消费活力，淮安市淮安区供销合作社积极培育消费新动能，以“三聚焦”为抓手打出“供”与“销”组合拳，满足城乡居民个性化、多样化、品质化消费新需求。

**一、聚焦“市集”培育供销“四进”新品牌。**进一步提升供销合作社的品牌知名度和美誉度，举办“淮扬美味 源头供销”农产品市集进核心商圈、进社区小区、进文旅景区、进大型食堂等“四进”活动12场。活动走进河下古镇景区、绿地社区、山阳街道等地，推介条沿翠冠梨、博里羊肉、车桥芡实、钦工肉圆等50余种特色农产品，源头直供，平价销售。市集活动现场人头攒动，供需两旺，单场销售额最高达8万元，众多商户的特色农产品一经展出便销售一空。

**二、聚焦“电商”搭建供销“网购”新平台。**适应新型消费习惯，全力拓展电子商务，开发“供销一卡通”线上购物平台，上线农产品品类约150种。开设淮安、中西部特色农产品等特卖专栏，方便消费者购买自己需要的产品。平台商品与商超商品同品同价，采取“今日下单，明日送达”模式进行同城配送，保质保鲜，满足市民多样化的购物需求。2024年，网上销售额达5000余万元。

**三、聚焦“商超”打造供销“让利”新特色。**在“五一”、

国庆、春节等重要节假日，举办丰富多彩的供销商超大型促销活动。各基层社商超加大宣传力度，通过打折、满赠、抽奖等多种形式开展生活日用品、家用电器等商品优惠促销活动。其中，顺河来客多超市、仇桥欧买佳超市、南闸喜客来超市、车桥惠客来等几家大型商超全年节日促销额超 2000 万元，极大地刺激消费市场。同时，各供销超市还开辟当地农特产品销售专区，年销售额超 3000 万元，带动农民增收致富，有效构建起日用消费品和农产品双向流通新格局。

（淮安市社供稿）

## 仪征市社供销赋能促消费 农产品“破圈”助振兴

近年来，仪征市供销合作社始终紧扣为农服务宗旨，积极探索多元路径，充分利用农产品流通渠道优势，以农特产品产销精准对接为切入点，搭平台、拓渠道，促交流、聚合力，为本地农特产品的市场拓展与销售注入强劲新动力，助力乡村振兴“加速跑”。

**一、精准对接“畅销路”，搭建平台促流通。**深入调研消费者对农产品的需求偏好，积极搭建农产品供给平台，将供销系统流通优势最大化。一是靶向对接，深挖市场需求。通过大数据分析、实地走访等方式，梳理出不同区域、不同消费群体对仪征农

特产品的需求特点，为企业提供详实的市场信息，引导企业按需生产。针对目前消费群体对绿色、健康农产品的追求，指导香润食品有限公司在风鹅生产过程中，进一步优化选品和加工工艺，满足市场高品质需求，目前该公司风鹅年销量高达 100 万只。二是搭建平台，拓宽销售渠道。充分发挥自身资源优势，为农企搭建形式多样的销售平台。2024 年，精心组织 10 余家农企参与“供销助农直通车”活动达 8 次，减少中间环节，降低销售成本。同时，积极与各大商超、农贸市场建立长期合作关系，设立仪征农产品专区，拓宽线下销售渠道。三是品牌助力，提升产品价值。助力农企强化品牌建设，提升品牌知名度和影响力。一方面，组织企业参加各类品牌培训与交流活动，提升企业品牌塑造能力；另一方面，通过统一品牌形象设计、宣传推广等方式，打造具有仪征特色的农产品品牌矩阵。

**二、多元活动“聚人气”，激发市场新活力。**多措并举，线上线下齐发力，让本地优势农产品产得出、卖得掉、销得好。在数字化浪潮中勇立潮头，组织直播团队积极参与“832 优选”杯等 10 次助农直播带货活动。主播们凭借专业讲解与热情推介，详细介绍农产品的特色、产地优势、食用方法等，让农产品搭乘网络快车，飞入寻常百姓家。直播活动累计观看人数达数十万人次，有效带动农产品线上销售。在线下，仪征市社深度融入全市“5+N”等消费活动，累计开展 3 次供销助农促消费活动。活动形式丰富多样，涵盖农产品品鉴、优惠促销、互动体验等。如在

春节前夕举办的“农味迎春”促销活动中，通过满减、买赠等优惠方式，吸引大量消费者购买仪征农特产品，为农产品销售注入全新活力。

**三、创新模式“拓版图”，联动宣传提效能。**积极开拓创新，联合多方合作，为农产品消费开辟更广空间，探寻更大市场。一是名优汇集拓空间。汇集百汇园、陈集菜油、香润食品、仪翠牛肉、长江粮油等 50 余种老字号特色品牌，打造精品农产品汇，组织其参加“供销集市”等各类活动。通过这些活动，助企销售额超 100 万元。二是党建引领强效能。依托“征先锋·仪供助农”农产品直播青年行动党支部，充分发挥党组织引领作用。2024 年，联盟团队累计开展各类直播活动达 50 场次。三是多方协作凝合力。携手国有投资平台，联合举办供销年货节暨“仪征味道”线上发布会，整合各方资源，共同打造具有影响力的农产品推广活动。

（仪征市社供稿）

## 泰兴市社做好“供销文章” 提振消费信心

泰兴市供销合作社充分发挥系统组织优势和经营网络优势，服务扩大内需、增强优质供给，为促进消费积极贡献力量。

**一、织密流通网络，激活消费潜力。**打造“交邮快供”融合发展模式，积极构建市、镇、村三级快递物流服务体系，建成市

级中心、乡镇站点、村级网点各 1 个、10 个、30 个，打造“交邮快供”榜样点位 5 个，降低物流成本，提升城乡商品流通效率，有效促进农村消费升级和农民群众增收致富。以项目建设为抓手，加快现代商贸流通体系建设。建成 2200 平方米的分界基层社超市，增加就业岗位 20 个，年营业额 450 万元；建成 3800 平方米的广陵基层社商贸中心，增加就业岗位 48 个，中心自 2024 年开业以来，营业额超 400 万元。

**二、开展多元活动，丰富消费场景。**紧扣节日需求，围绕年俗、年货、年味等传统文化元素，培育消费热点，创新消费场景。举办“供销助农 泰享食惠”进机关食堂活动，方便机关工作人员采买年货，为农民和企业增加经济效益。举办“1+17+N”年货大集系列活动、“2025 泰兴供销·年货大集”活动，买年货、赏民俗、逛夜市、品美食，活动现场销售额 40 万元；17 家基层社同步启动年货“惠”销活动，给群众带来年货采购的优质体验；将“供销直通车”开进“N”家社区，通过“线下展销+线上直播”的方式，将农产品从“田间地头”直供“市民手上”，减少流通环节，助农增收，提升居民消费幸福指数。

**三、发挥品牌效应，提升消费品质。**持续擦亮“鲜食之都”区域公共品牌，强化品牌引领和宣传推广，助推本地特色农产品精彩“出圈”，满足消费者“质价双优”的消费需求。开通“鲜食之都”抖音、小红书、快手等新媒体账号，通过拍摄泰兴地域特色产品、人文历史、红色资源等，宣传“鲜食之都”区域公共

品牌。搭建“泰兴鲜食荟”线上商城小程序平台，入驻企业 24 家，销售各类特色产品 130 款以上。培育“鲜食之都”专职电商主播，开展直播 50 余场，为品牌注入生机，为乡村振兴增添“云活力”。

（泰兴市社供稿）

(简报信息报送邮箱地址：[jsgxsjb@126.com](mailto:jsgxsjb@126.com))

---

分送：全国供销合作总社办公厅，省委办公厅、省人大常委会办公厅、省政府办公厅、省政协办公厅，省委组织部、省委省级机关工委，省发展改革委、省财政厅、省人力资源社会保障厅、省农业农村厅、省商务厅、省纪委监委派驻省国资委纪检监察组，各市、县（市、区）供销合作总社，省总社机关各处室、各企事业单位。

---

江苏省供销合作总社办公室

2025年1月22日印发

---