

“农旅青创” 工坊

一、项目基本情况

新后屠桥村位于宁波市海曙区集士港西北方位，是毗邻宁波市区田园村庄，到市区车程不过 15 分钟，地处平原鱼米之乡，村内水系贯通，水质清澈，村外田园纵横，风光旖旎。全村总面积约 3 平方公里，下辖 11 个自然村，在册总人口 2072 人，全村党员 93 位，村民代表 56 位。“农旅青创”工坊依托省级 3A 级景区村庄的生态旅游、红色旅游、展示平台以及直播平台，通过党建联建机制，引入创富团队小懒农场等外部力量，创新开展农产品直播、亲子旅游直播、工业产品直播、跨境电商直播等多种直播形态，形成要素共享、协作生产机制，推动小农户与现代产业有效链接，提升农村产业品牌化经营和专业化组织程度。

二、工作思路与方法

为实现“农旅青创”工坊的目标，我们通过“旅游体验+线下选品中心+线上电商直播”农旅+研学的融合模式，将乡村旅游、红色教育基地、农村土特产等资源相结合，打造农业研学工坊新范式。同时，我们还将通过直播形式销售农副产品，扩大农副产品的销售影响力，抢占市场先机，为村经济发展提供更多保障。

新后屠桥村村貌



三、项目创新性

新后屠桥村紧紧依托跨区域、跨领域、跨行业的党建联建，让党建引领成为

建设过程中的核心力量。确保工坊建设始终遵循党的路线和方针，为农村产业的发展提供坚实的政治保障。通过党建联建，新后屠桥村能够更好地整合和利用各种资源，包括政策、资金、技术和人才等。这种资源共享的方式有助于提高农村产业的发展水平，为当地农民提供更多的发展机会和更好的生活条件。此外，新后屠桥村还注重提升农村产业的专业化组织程度。通过引进先进的技术和管理模式，推动农村产业的标准化生产，提高产品的质量和竞争力。同时，通过打造品牌化经营模式，提高农村产业的知名度和美誉度，吸引更多的游客和投资者前来投资和发展实现农业生产销售服务的全面突破。

四、具体成效

（一）农业转型升级

融合乡村旅游、红色教育基地、农村土特产等资源，通过“旅游体验+线下选品中心+线上电商直播”的农旅融合模式，打造农业电商直播共富工坊新范式。新后屠桥村成立村集体经济的旅游开发公司，以高于市场价 900 元/亩的价格流转村民承包土地，统一规划发展乡村旅游，打造亲子采摘、龙虾垂钓、户外露营、非遗手工制作等旅游休闲项目，开发油菜花节、桑葚节、荷花节等节庆活动，成为城市节假日休闲度假的网红打卡地。每年吸引周边游客约 10 万人次，村集体经济保底收入 50 万元，增加就业岗位 20 多个，每人每月增收 2000 多元。

（二）产品品牌提升

依托“合作社+农户+基地”种植模式，建立农土特产品高品质的选品中心，村委会注册“后屠桥村”logo 与商标，打造区域性农产品品牌产品。选品中心汇集水磨年糕、宁波刺绣、苔菜拖黄鱼、鄞西草席等本地特色农产品，同时与宁波协作地区结对销售大米、油、肉制品等土特产，利用新后屠桥村的游客资源，全年共销售 1000 余万元。

（三）宣传直播矩阵

通过“五彩后屠桥”微信公众号、“土老罗”抖音号、“味来味趣”抖音号、小红书等新媒体平台账号，打造网络宣传矩阵，对乡村发展史、红色旅游、特色产品进行线上推广，加强品牌传播和产品营销，形成产品、乡村旅游与红色教育相结合的新后屠村农土特产品品牌化营销网络，为工坊打造新零售模式。并通过各类媒体，为后屠桥村网络直播和代言。带动水磨年糕、宁波刺绣、苔菜拖黄鱼等

农产品销售额 300 余万元，提升本地大米销量 10 万余斤。



新后屠桥村“青创农场”基地



“青创农场”工坊直播间

五、经验启示

（一）加强与当地农民的深度合作

工坊将继续加强与当地农民的深度合作，提高农民的生产效率和产品质量，并帮助他们获取更多的收入。通过拓宽产品销售渠道，提供市场信息和推广服务，帮助农民更好地把握市场趋势，将产品广泛地流通。

（二）与其他企业进行更紧密合作

为了推动当地经济的发展，工坊将与其他企业进行更紧密的合作，寻找更多

的合作伙伴。通过与其他企业的合作，工坊能够互相借鉴经验和资源，共同提升产品的竞争力。同时，这种合作也能带来更多的消费者，吸引更多的人购买当地产品，进一步刺激当地经济的发展。

（三）加强线上服务质量和购物体验

工坊将不断探索新的发展模式，以推动创新。在加强线上服务质量同时提供更加便捷的购物体验和客户服务，满足客户的需求。此外，工坊也将加大市场营销力度，提升知名度和信誉度，吸引更多的客户。通过不断创新和提升服务质量，工坊将保持行业领先地位，打造成为客户信赖的品牌。

总的来说，通过这些举措，工坊将会为农民带来更好的发展机会，为本村经济的繁荣做出贡献。

集士港镇新后屠桥村 金慧娟