



建德发布



今日建德

www.jdnews.com.cn
新闻热线：0571—

64781890

2022年6月
星期五

24

今日8版 第4409期
农历壬寅年五月廿六

本报投稿邮箱：2306041616@qq.com

建德天气

今天多云，午后有雷阵雨，西南风3级，今天最高气温33到34℃，明天最低气温24到25℃。建德市气象台6月23日16时发布

建德在杭企业商会回乡考察

本报讯 昨日下午，建德在杭企业商会开展“建德行”考察活动，企业家代表们听取了我市招商项目推介和相关政策介绍，并对具体项目进行了交流讨论。市委副书记、市长王新锋，市委常委、统战部部长郑泽辉，副市长袁思明与20多位在杭企业商会乡贤共叙乡情、共谋发展。

招商推介会上，回乡考察的企业家们观看了建德宣传片《宿建德江》，市商务局、高铁新区、航空小镇、市文广旅体局作了招商推介，市委统战部作了乡贤回归相关政策解读。与会乡贤畅所欲言，对家乡面貌的日新月异感到由衷高兴，并介绍了各自企业发展概况以及未来发展方向。大家纷纷表示要

支持家乡建设，努力找到项目合作切入点。

王新锋对建德在杭企业商会回乡考察表示欢迎，感谢商会乡贤企业家们长期以来通过各种渠道和方式关心、支持家乡建设发展。王新锋指出，这些年建德努力在改善交通环境，3条高铁、4条高速将在建德汇聚，区位优势会更加凸显，也必将迎来新的发展机遇。王新锋还介绍了今年以来我市重大项目招商情况，分析了全市产业发展现状和发展前景。

王新锋表示，建德的发展离不开建德人的支持，需要建德人的团结和持续奋斗精神，鼓励乡贤进一步弘扬建功立德、水电站“三自”精神和“千鹤妇女”精神，希望企业家们发挥各

自领域的资源，带着感情、带着资金、带着项目、带着人才踊跃回乡投资发展；同时，要多为建德推介吆喝，传播更多建德好声音，扩大建德“朋友圈”，用心贡献乡贤力量，为建德高质量发展聚力聚智。建德将全力当好“店小二”，为项目建设提供全程优质服务。

袁思明向乡贤企业家通报了建德市经济社会发展情况，介绍了产业发展导向，推介了相关招商项目；建德在杭企业商会会长、浙江新南北控股集团有限公司董事长陈烟土介绍了商会的发展情况，并表示，商会希望以此次考察为契机，加强联系沟通，为家乡建设添砖加瓦。

(记者 别阳军)



更新绿化品种 扮靓市容环境

昨日，在严州大道西入城口公园，市市政园林服务中心正在对公园进行绿化提升改造，统一更换新的绿化品种，扮靓夏季市容环境。

(记者 宁文武)

省党代会代表王运：田间地头可以大有作为

90后代表王运是第一次参加省党代会。她在驻地认真审议报告，并结合报告内容和自身工作实际，踊跃发言，畅谈感受。

这位扎根乡村的建德姑娘、省级种粮大户说：“特别希望通过我的创业之路，让青年朋友们相信，田间地头一样可以大有作为。”

王运是农民的女儿，一直关心关注“三农”问题。2010年，她辞去大城市的工作，回乡帮父亲操持家庭农场。有别于父辈的观念，她年轻的头脑“撬”出了一条“产学研”兴农的路子，家庭农场越做越红火，技术含量越来越高，如今种植面积已从108

亩扩大到2300余亩。今年，她引入全新的精准育秧流水线，预计节省近9万元的种子成本，还能提高品种质量。

她在农村创业过程中看到，青年人才在农村相对稀缺的现象比较突出，一定程度上限制了产业升级和技术落地，“加快推进农业农村现代化，需要吸引更多青年返乡，贡献活力、学识和创意。”去年，建德市农创客联盟成立，王运担任首任会长。她还牵头建立了建德市农创客发展联合会，为青年农创客提供资金、培训等支持。

作为省党代会代表，她对如何吸引青年人才到乡村创业有很多思考。她希望进一步探索

成立体系化、专业化的服务专班，为青年农创客排忧解难，推动农创品牌“抱团发展”。同时，经历城乡生活差异的王运，也非常关注农村基础设施提升问题。她建议，未来乡村建设应结合人才引进的需求，在“硬件”上打造“青年宜居”的生活环境，在“软件”上营造“青年爱居”的生活氛围。

“报告的字里行间体现了对农业的重视、对青年的鼓励，让我充满了信心。”王运代表告诉记者，她非常期待能有更多扶持举措出台，团结更多志同道合的青年伙伴，为推进农业农村现代化展现青年担当。

(来源：浙江新闻客户端)

建德「麦子妈」

让下厨变得更简单

本报讯 2021年“双11”和年货节，作为新晋餐饮品牌一举登上天猫“速食菜”类目销量TOP1；爆款单品水煮牛肉全网卖出60万盒；荣登2022年上半年中国预制菜品牌百强榜……成立不到3年，位于我市寿昌镇的浙江麦子妈食品科技有限公司(以下简称“麦子妈”)，从微商起家，坚持线上线下并重，积极拥抱预制菜“新风口”，努力让更多人下厨变得更简单，凭借亲民的属性、优质的产品以及与顾客的良性互动，快速成长为C端的家庭预制菜品牌佼佼者。

自建工厂 牢牢掌握主动权

2016年，“麦子妈”的母公司杭州丰硕食品有限公司成立，最初只是给一些餐饮企业提供预制食材，因为品质优良、服务贴心，丰硕食品很快打响了在行业内的知名度，成为杭州及周边多家知名餐饮连锁企业的核心供应商，累计间接服务超1000万人次。

随着业务深入，愈发强烈的客户个性化定制需求和品控要求，让企业管理团队意识到，代工模式对企业发展的局限逐步放大。于是在2017年，“90后”企业创始人兼CEO翁博成力排众议，决定自建工厂，1000平方米的厂房很快拔地而起，生产线也越做越大。

翁博成告诉记者，当初毅然放弃代工工厂，转投自建工厂，短期资金压力和运营风险都不小，但随着自建工厂的成功运营，不仅利润逐步提高，更重要的是锁定了稳定可靠的供应链，产品研发能力和品控能力得以最大限度发挥，也逐步构筑起企业的核心发展优势，牢牢把握住了发展主动权，这也为“麦子妈”后来的成长奠定了良好的基础。

以人为本 从B端转投C端业务

某种程度上来说，一家企业只有坚持以人为本的思想，才有可能保持与时俱进的发展活力。

2019年，在大部分餐饮、食品企业专注于B端市场酒店、餐饮渠道的时候，通过深入研究剖析欧美发达国家预制菜行业发展轨迹，翁博成敏锐地意识到，市场主要面向消费者的C端业务是一片新蓝海。翁博成介绍，当时还有个插曲，那时微商很火爆，为了让儿子麦子能吃上好牛排，他在工厂个性化生产了一些原切牛排，除自家吃外，也送一些给朋友。没想到口口相传，产品在微商朋友圈迅速走红。

由此，更加朗朗上口的“麦子妈”品牌迅速成立，定位就是C端消费品牌。彼时，直播带货业态还只是初露端倪，而“麦子妈”最早选择上线的淘宝天猫，甚至还没有预制菜这个类目。翁博成表示，从那时起，“成为中国家庭预制菜第一品牌”的愿景就逐渐确立了，“麦子妈”如今的成绩也验证了当时企业转投C端布局的正确性。

拥抱资本 “借船出海”谋新篇

当前疫情影响下，很多实体企业都经历着前所未有的挑战，发展也是步履维艰。在翁博成看来，困难中既有挑战，也有机遇，“线上+线下”的发展模式，是“麦子妈”这些年得以站稳脚跟的基石。

秉承着“让下厨更简单”的品牌使命，“麦子妈”一直致力于为消费者提供健康、方便的现代化饮食方案，“线上”发展轨迹十分清晰。先是起家微商平台，然后陆续登陆天猫、京东、抖音等众多电商平台。

(下转第2版)