



## 郑州人才大厦 下月有系列毕业生专场招聘

本报讯(记者 刘盼盼)3月26日,记者从郑州市人社局获悉,郑州市人才交流中心将于4月举办多场“全国城市联合招聘高校毕业生春季专场”活动,以“职引未来”为主线,涵盖民营企业、物流行业等特色专场,为求职者和用人单位提供高效沟通渠道,搭建企业与人才精准对接平台,促进高校毕业生高质量就业。

### 招聘会主题和时间安排

- 4月1日(周二)  
“智汇民企 郑聚英才”——2025年全国城市联合招聘高校毕业生春季专场
- 4月2日(周三)  
2025年驼人集团硕博人才专场招聘会
- 4月8日(周二)  
“纳士聚才 助企发展”——2025年全国城市联合招聘高校毕业生春季专场
- 4月11日(周五)  
河南省物流协会物流行业专场招聘会
- 4月15日(周二)  
“职引未来”——2025年全国城市联合招聘高校毕业生春季专场
- 4月18日(周五)  
“智汇青春 职启新程”——2025年全国城市联合招聘高校毕业生春季专场
- 4月22日(周二)  
“职引未来”——2025年全国城市联合招聘高校毕业生春季专场
- 4月25日(周五)  
“才聚郑州 筑梦起航”——2025年全国城市联合招聘高校毕业生春季专场
- 4月29日(周二)  
“职引未来”——2025年全国城市联合招聘高校毕业生春季专场

届时,将吸引众多来自不同行业领域的企业参会,涵盖制造业、计算与信息技术、金融行业、教育行业、传媒与文化旅游、医疗与健康、物流与仓储等多个热门行业,预计提供大量包括机械工程师、电气工程师、软件工程师、课程顾问、新媒体运营、医疗器械销售、运输调度员等各类岗位,满足不同专业、不同技能水平求职人员的就业需求。

**招聘会地址:**郑州市陇海西路169号郑州人才大厦三楼招聘大厅(陇海西路与秦岭路交叉口)

## 这场硕博人才专场招聘会 计划预签约200人

本报讯(记者 刘盼盼)3月26日,记者从郑州市人社局了解到,4月2日(周三),郑州市人才交流中心和驼人集团联合主办的2025年驼人集团硕博人才专场招聘会,将在郑州人才大厦举行,积极推动高校毕业生好就业、就好业。

本次招聘会现场精心规划6大招聘展台,分别为供应链(生产)专区、国内/国际销售专区、新媒体/电商专区、产品研发区、技术研发专区以及综合管理专区,计划预签约硕士及以上学历人才200名,契合不同专业领域需求。

招聘会时间自当日9点延长至下午4点。此外,根据企业实际需求,现场还设有测试区、面试区、直播带岗场地以及茶歇区等功能区域,为高校毕业生提供全面、高效、优质的一站式就业服务,助力毕业生顺利开启职业生涯新篇章。

为保障招聘会顺利进行,主办单位提前发布邀约,诚邀驻郑10所高校应届研究生踊跃参与。

在荥阳市万山和汜水的山岭沟壑蜜源地,59岁的蜂农王海柱巡视着100多箱蜜蜂。这位和蜜蜂打了一辈子交道的蜂农不承想到,爷爷王丙文1936年在家乡土山上掏回的两窝中蜂,如今在女儿王雪婷手中裂变成年产值近亿元的甜蜜产业。

近日,记者来到位于荥阳市王村镇的郑州蜂益农家养蜂专业合作社,探寻这家合作社如何运用“合作社+农户”的联农带农模式,促进蜂农增收致富,书写乡村产业振兴新范式。

直播带货销售蜂蜜



# 荥阳养蜂合作社做强联农带农模式 致富有“蜜”方 产业融合“蜂”景无限

### 凝聚合力 抱团发展

“做好直播带货的首要原则就是开场吸引注意力,并且要互动和留人……”刚到厂区门口,就远远看到郑州蜂益农家养蜂专业合作社总经理王雪婷正在教一群老人做直播。

王雪婷是一名90后,出生于王村镇养蜂世家。2012年,大学毕业的她决定回到家乡投身养蜂事业。当年,她协助父亲王海柱,携手14个养蜂大户成立了郑州蜂益农家养蜂专业合作社,并积极带动周边农户加入合作社。

在经营管理上,合作社实行合

作化运营的“六统一”管理方式,即统一蜂群品种、统一养殖技术、统一购进饲料、统一防疫、统一生产与分装、统一销售,以进一步降低养蜂生产成本,实现养蜂收益的集约化大幅度提高。

在生产管理上,合作社加大养蜂技术指导和培训的频次、力度,养蜂技术培训由每年一次增加到每季度一次,培训人次由每年数十人增长到800多人次,每年还举办养蜂能手经验交流现场会,推动荥阳蜂农群体规模持续增长。

合作社还免费为生活困难群众提供养蜂技能培训、赠送优良蜂群。

“我以前是贫困户。有一天,雪婷来找我,说‘叔,我教你养蜂吧’,然后就送给我4箱蜂,手把手教我养蜂。现在我已经养到50多箱了,日子过得可得劲!”荥阳市乔楼镇槐树洼村村民杨魁说起养蜂的经历,对王雪婷充满感激。

如今,合作社成员达到286户,社员平均收入比当地农民提高30%以上。

### 产品销售 “蜂”回路转

合作社从各个生产环节严格把关,让产品质量有了保障。但生产出来质量好的产品只是第一步,销售好了才能变成实实在在的收益。

随着网店售卖、电商直播的兴起,王雪婷对合作社进行渠道改革,构建新的“合作社+品牌推广+电商直播”体系,使合作社生产的蜂蜜更好地走进千家万户,产品溢价率从20%提升至65%。

如何做好直播带货?王雪婷自有“秘笈”:内容创新,开创“蜂场

实景直播”模式,观看转化率提升了40%;代际协同,创建“1老+1青”家庭直播间,老年人当主播卖农产品,青年人当场控和运营。

“教阿姨叔叔们做直播,一是想给他们增加个创收选项,不仅可以帮助他们融入数字经济,也可以为当地农产品打开新销路;二是想帮他们培养一个新爱好,年龄大了,多个爱好也多了个打发空闲时间的方式。”王雪婷说起教农村老人做电商主播的初衷。

“家人们看这晶莹的蜜脾,这是

小蜜蜂用15天酿造的成熟蜜……”65岁的村民熊书芳面对镜头侃侃而谈,她已是拥有2.7万粉丝的银发主播,还能时不时用时尚rap在线和粉丝互动:“这是啥呀,这是啥,野生枣花蜜,野酸枣就是好,全身都是宝……”

目前,合作社已培育27名农民主播,2024年电商销售额比上年提升25%。现在,直播带货收入在合作社总收入的占比超过25%,单场直播销售额曾突破100万元。

高新技术企业。同时,做强品牌,以蜜蜂为卖点打造乡村旅游品牌,坚持走“龙头企业+养殖基地+生态旅游+专业合作社+农户”的发展模式。“我想用文化创意改变传统养蜂产业,建设一座蜜蜂观光工厂,让科普研学、亲子课堂走进甜蜜的蜜蜂王国,实现三产融合发展。”

记者 史治国 文/图

### 产业融合 “蜂”景无限

随着业务范围的扩大,合作社投资680余万元按照GMP标准新建2条蜂蜜、蜂王浆生产线,产品也由过去单一的原酿蜂蜜扩展到蜂花粉、蜂王浆、蜂蜡、蜂巢、蜂胶等,并在传统蜂蜜的基础上开发出五味子蜂蜜、龙眼蜂蜜、益母草蜂蜜等多个品种。

2024年,蜂益农家合作社的蜂蜜产量达到1000吨,带动周边200

多户农户增收致富。合作社成员年均收入从2012年的1.2万元增至2024年的2.3万元。合作社的辐射范围已经超出荥阳。“目前,我们合作社共辐射带动省内10个县市107个乡镇(镇)376户农民饲养蜜蜂3万余箱(群)。”

谈到合作社下一步的发展,王雪婷表示,将坚持科技创新,持续加大产品开发力度,努力成长为