贵安新区这家车企靠宠粉出圈

吃喝玩乐全安排　顺便提辆二手车

本报记者　鲍贝贝　摄影报道

抓猪、抓鸡、套鸭子，肉夹馍、蛋挞、春卷等几十种小吃一字排开……今年国庆期间，牛牛淘车贵安新区展厅热闹得像赶集。每个周末，烤全羊、烤鸡等美食和各种互动小游戏同样是常态。

靠着这样的“吃喝玩乐购”，这家贵州土生土长的二手车企业把卖车场变成了“流量场”，走出了一条“流量破圈、服务立身”的特色发展之路。目前，日均成交二手车40台以上；今年1—10月已实现超8亿元营收，正全力冲刺10亿元年度目标。

“我们不要求每一个到场的人都看车买车，只需在老百姓心里埋下牛牛淘车品牌的种子。”牛牛淘车副总经理吴超说。每到重要节点，牛牛淘车都会举办大型粉丝回馈活动，把贵州特色坝坝宴搬进卖场，让大家免费吃饭、参与趣味互动，让看车变成一场热闹的线下聚会。

“我们没有投放付费流量，高曝光、高播放、高浏览量全部来自粉丝自发传播。公司把省下的投流成本全部反哺给消费者和粉丝。”吴超介绍。到店客户可享用免费饮料和工作餐；外地客户当天无法完成提车手续的，公司主动承担住宿开销；即使看车后没有达成交易，访客也能领到一份贴心的伴手礼。

这份真诚务实的经营思路，促成了消费者与牛牛淘车的双向奔赴。借助粉丝自发分享，叠加多账号新媒体矩阵同步宣发，单场粉丝活动全网曝光量轻松突破亿次，持续放大“牛牛淘车”品牌声量。

热闹的展厅内，不少客户都是隔着屏幕被圈粉，专程跨区域赶到贵安新区看车。

“我是从黔南瓮安过来的，早就通过牛哥的直播间敲定了意向。”消费者胡凯说。前两天他在直播间连线沟通，讲明用车需求和预算范围，主播牛哥为他匹配了几款车型。11月1日，他线下实地看车，车况完全符合预期，当即准备办理成交手续。



牛牛淘车请粉丝吃坝坝宴。

另一边的休息区内，从安顺平坝赶来的周自强正在等候车辆。

“刷抖音看到他们发的视频，说是收了一台不错的车，预计11月1日运到展厅，我立马就赶过来了。”周自强说，他已提前支付定金，只要现场验车无误，就打算直接提车开走。

这种快速成交背后，依靠的是什么？答案藏在牛牛淘车坚守的车况透明、服务兜底的经营底色之中。

“每一台车的钣金、换件、理赔记录、真实里程全部如实公示，重大事故车、火烧车、水泡车坚决拒之门外，所有车况说明白纸黑字写入销售合同，我们不和消费者玩文字游戏。”吴超说。牛牛淘车把“缔造二手车行业新标准，服务是我们的DNA”刻进经营准则，目的就是让消费者买得明白、买得踏实。

同时，为打消消费者购车后顾之忧，牛牛淘车提供了一整套完善的售后保障服务：选车、按揭、过户、保养维修，全流程一站式办结。

目前，牛牛淘车已形成线上直播间挖掘需求、匹配车源，线下实体展厅做实看车、检测交付，线上引流、线下履约的模式，打通了从“种草”到成交的完整链路。

从2022年俊发城起步时仅有8人的小团队，到如今300多人的完整服务团队，牛牛淘车扎根贵州，一步步完成多次迁址升级，业务版图也从传统二手车拓展到新能源车、摩托车等赛道。

“随着消费者购车更加看重性价比、交易透明与消费体验，二手车市场还有很大发展空间。”吴超说，依托县域市场与牛牛淘车成熟的运营模式，今年实现10亿元营收没有问题。

3年，100家企业，10亿元

贵州“模数工场”这样建

本报讯　（记者　**李姗**）近日，贵阳市人民政府、贵州省大数据发展管理局联合印发《贵州“模数工场”建设运营工作方案（2026—2028年）》，明确以贵阳国家高新区金阳园为核心承载区，打造贵州人工智能产业的“首发地、聚集地、策源地、试验地”，建设全省人工智能产业核心承载区、智能体研发生产工厂、OPC创新创业社区、承接全国人工智能解决方案贵州应用的重要载体和词元经济创新发展试验区。

方案提出分阶段目标：到2026年底，建成产业空间载体2万平方米以上，聚集企业30家以上，新增上规企业3户以上，园区年度营收达到1亿元以上；到2027年，基本建成全省人工智能核心承载区、智能体研发生产工厂、词元经济创新发展试验区，聚集企业60家以上，园区年度营收达到3亿元以上；到2028年，成为西部地区人工智能解决方案首选落地门户和产业高地，产业空间建成面积突破4万平方米，聚集企业100家以上，园区年度营收突破10亿元。

在功能载体建设方面，贵州将打造不低于7万平方米的“模数工场”产业空间，2026年底前完成5000平方米核心区首期建设并投入运营；同步完善商业配套，2026年底前完成5个以上底商配套提质改造；聚焦数字文创、品牌营销、策划咨询、短剧创作等领域建设OPC社区，2026年底完成首个OPC社区建设。

服务能力方面，方案明确建设园区服务平台，依托省级人工智能公共服务平台整合全省优质算力资源，建立普惠算力池；搭建模型即服务平台，降低企业研发门槛；建设“智能体超市”，汇聚智能体、模型API、具身智能终端等产品；打造概念验证中心，打通从“技术创意”到“产品原型”的“最初一公里”；构建场景对接平台，面向全省输出可复制、可推广的人工智能解决方案。

产业主体引育方面，贵州将深化基金招商、强化以商招商、创新场景招商、做优活动招商，并针对初创期、成长期、成熟期企业提供差异化培育服务。同时，围绕园区品牌塑造、品牌活动、平台展示和传播矩阵建设，提升“模数工场”行业影响力。

科研跟着生产走　品种顺着需求改

科企携手育出山地好种子

本报讯　（记者　**张云开**）“这是我们选育的品种金玉579，株型紧凑、通透性好，能有效兼顾玉米生长采光与大豆套作生长空间，适配性极强，在我省大部分市州区域广泛种植，是适配贵州山地特色种植模式的优良品种。”11月5日，在贵州省农业科学院成果转化中心，贵州金农科技有限责任公司总经理吴迅向记者介绍。

金玉579，只是贵州玉米种业全链条发展结出的硕果之一。一粒良种如何诞生，又如何走进千家万户？在贵州，这条“育繁推”全链条已全部打通，科研院所选育的优良品种，正通过企业平台的规范化繁育、规模化制种和市场化推广，走进千家万户。

作为省农科院核心的科技成果转化平台，贵州金农科技承担着“育繁推”的关键使命：将科研院所里选育出来的优良品种，通过规范化繁育、规模化制种、市场化推广，转化为农民田里能种、能增收的合格种子。

“科研人员培育出好品种，是突破了‘从0到1’的瓶颈，而我们企业要做的，是完成‘从1到N’的跨越。”吴迅一语点明公司的定位。

很多好品种，停留在试验田、论文里，距离大面积推广还有很远的路。山地气候复杂、繁育标准严苛、市场渠道零散，这些都是科研团队不擅长的环节，而贵州金农科技，就是专门打通堵点的转化载体。

贵州金农科技依托省农科院旱粮所、油料所、水稻所等18个专业研究所的科研力量，是省内典型的产学研结合、“育繁推”一体化种业企业。多年来，玉米、水稻、油菜、马铃薯、大豆等一大批自育新品种，在这里完成成果转化、良种繁育、种子加工、市场推广等工作全流程。从“黔芋”系列马铃薯，到“黔油”系列油菜，再到旱粮所培育的优良玉米品种，一个个成果通过金农科技转化平台，走进田间地头。

以往，科研院所育种、企业推广常常是“两张皮”：育种的不熟悉市场需求，推广的不掌握品种底层特性。科企深度绑定之后，反馈通道也被打通。在各地推广过程中，农户遇到的抗病性、适应性、山地栽培难题，贵州金农科技的一线技术员会持续收集，再反馈回农科院的育种团队，为下一轮品种改良提供田间数据。科研跟着生产走，品种顺着需求改，形成良性循环。

“我们不是简单买一个品种、卖一包种子，而是和省农科院长期共建，共同打造适合贵州喀斯特山地的良种体系。”吴迅说，贵州山多地碎，气候立体，外来品种往往水土不服，最靠谱的还是本土选育、本土繁育的自育良种。贵州金农科技的核心任务，就是把本土科研优势转化成种业优势，让贵州的土地用上贵州自己选育的好种子。

“种子是农业的‘芯片’，芯片不能只锁在实验室。”吴迅表示，种业创新，既要坐得住冷板凳搞育种，也要下得去田间抓繁育、跑市场。科研人员潜心攻关，企业做好转化落地，分工协作，才能把种质资源优势，变成产业优势。

如今，贵州金农科技的底气正越来越足：今年依托省农科院建成科技成果展示中心，深耕山地特色高效农业，聚力打造“农科贵品”特色本土种业品牌。同时在贵州、云南、广西、湖北、四川等8个省区市构建起成熟稳定的市场营销网络，常年在贵州、海南、云南、四川、甘肃、新疆等地布局建设3万余亩制种繁育基地，年生产经营农作物种子约1000万公斤。成立至今，该公司累计推广各类农作物优良品种超6000万亩，带动新增社会效益近50亿元，实现利润超3亿元，为全省粮食安全与农业产业发展作出积极贡献。

与此同时，为强化自主创新能力，贵州金农科技于2012年设立贵州金农农业科学研究所，每年按利润的5%至10%投入科研工作。目前，该公司拥有独家生产经营权品种70余个，其中具有自主知识产权品种50余个；主持及参与国家、省、市各级科研项目50余项。

仁怀白酒　前三季度销售1987亿元

本报讯　（记者　**陈颖**）近日，记者从仁怀市白酒营销及供应链企业代表座谈会上获悉，今年1至9月，该市76家限额以上白酒销售企业完成销售额1987.5亿元，同比增长22.6%；除茅台酒外，仁怀地方白酒出口额接近1500万元，较去年同期增长一倍。

仁怀以政府与行业协会双重背书推进认证赋码，追溯范围从成品扫码延伸至原料、酿造、仓储、流通全链条。目前已分三批发布200余款认证赋码产品，相关产品销售额突破1亿元。在上海等地区的推介中，认证赋码产品以“一瓶一码”集中亮相。怀庄酒业进一步将溯源推进至生产细节，首创“芯片溯源+五重防伪”系统，消费者扫码可查询具体窖池与调酒师信息。

今年6月揭牌的仁怀市外贸服务中心是贵州省首家县级白酒出口外贸综合服务平台，对酒企实行“一企一策”，代办进出口备案、原产地证，上门讲解出口退税与海外准入政策，全程跟进报关退税，并推动酱香白酒从“产品出海”向“品牌出海”延伸。国台酒业以原酒和配制酒形态进入北美市场，今年出口额已超千万元。

仁怀已培育星级特色酒庄22家，同步推进酒庄民宿、田园餐厅等配套设施，并推出“一日酿酒师”“酒庄品酒会”等沉浸式体验活动。“醉美中国·移动品鉴”酱香白酒移动品鉴房车首批60台落地全国六大核心城市，以流动载体拓展品鉴场景。

十个月产值2200万元　德江冷水鱼“游”向世界

本报讯　（记者　**董婧珣**）11月5日，记者走进铜仁市德江县荆角乡角口村冷水鱼养殖基地。29个标准化养殖池整齐排列，上万平方米的养殖水面波光粼粼，成群的鲟鱼在池中游弋。

2022年，荆角乡通过招商引资，引入铜仁和润农业有限公司，投资3000万元在角口村分两期实施冷水鱼养殖项目。

“目前基地不仅销售商品鱼，还向市场提供鱼子酱母鱼和优质鱼苗。截至10月底，产值已达2200万元。”铜仁市和润农业有限公司副总经理王滔向记者介绍。基地出产的鲟鱼不仅畅销湖南、广东、安徽等省份，还远销越南。“公司正积极推动鱼子酱等鲟鱼深加工产品对接德国、法国、阿联酋等多国市场，让德江冷水鱼‘游出山海、走向世界’。”王滔说。

“下一步德江将继续围绕‘生态优先、绿色发展’理念，推动冷水鱼产业向高端化、品牌化迈进。”德江县农业农村局副局长计刚表示。

“短平快”蔬菜　盘活冬季闲田

本报讯　（记者　**刘绍波**）水稻归仓，农人未歇。这段时间，铜仁市沿河自治县谯家镇桂鲜村的地里，又热闹了起来。晨雾刚散，旋耕机顺着田垄来回穿梭，起垄、开厢、播种一气呵成，新翻的泥土上，萝卜种子均匀落地。

往年这时候，水稻归仓，地就歇了，今年，庄稼还没种完，收购的合同却早已签订。签合同的是沿河丰裕家庭农场。今年，农场在桂鲜村集中流转400亩土地发展萝卜种植，并与当地的农业发展公司提前约定：种子由企业统一供应，种植技术由企业全程指导，采收之后由企业保价兜底。

“订单+保底”这套办法，沿河自治县已经用了不止一年。该县持续优化秋冬农业结构，把萝卜、大头菜这类“短平快”蔬菜作为盘活闲田的主攻方向。去年，官舟镇马脑村的种植大户冉波涛与重庆涪陵榨菜厂签下收购合同，大头菜保底价每斤4毛，100亩地毛收入达20多万元。

“按标准测算，当地鲜萝卜亩产超5000公斤，从播种到上市，生长周期只有70天左右。”沿河丰裕家庭农场负责人谯小刚介绍。这70天正好处在秋收与春耕之间——地不再闲一冬，人也不再闲一冬，种的是萝卜，挣的是时间差里的工钱和租金，基地每天用工都保持在80人左右。

本版主编：高发强　本版责编：李阳
版式设计：查雨施　张睿

（上接第一版）

今年5月，贵州熠景航空科技有限公司试水航天光通讯芯片赛道成功，补齐安顺市航空配套芯片自主供给短板。该公司2023年落户安顺航空配套制造产业园，短短两年多时间便跻身规上企业行列。

“今年年底，我们还将探索碳纤维复合材料构件的研发生产。”熠景航空董事长王泽林信心满满。

“实力派”步伐稳健，“新生代”强劲突围。贵州航空产业城新旧动能同频共振，产业梯队渐成，航空制造活力奔涌。

作为贵州航空产业城“一核一带、两极多点”布局中的重要配套基地，安顺航空配套制造产业园的三期项目——安顺经开区装配件制造综合产业园项目建设正如火如荼。

“产业园已引入上海速威、上海先越、熠景航空等14家企业，其中12家完成入驻，10家实现投产运营，入驻率已达90%，提质扩容势在必行。”安顺开发区管理运营有限公司副总经理郭守鹏一语道破项目建设的重要意义。

作为国家“三线建设”时期的重要航空工业基地，安顺市充分发挥比较优势，站在主动服务和积极融入国家战略的政治高度，创造性谋划推进贵州航空产业城建设。

贵州航空产业城深入践行“四个大抓”战略部署，围绕“393”功能区建设，将大抓产业、大抓项目、大抓招商、大抓经营主体作为推动高质量发展的核心引擎。通过优化产业生态、强化要素保障、提升服务效能，全面激发区域经济发展活力，目前已初步形成“3+1”产业体系和“5+1”产品格局。

2023年至今，安顺市航空装备制造产业规上企业从59家新增至91家，航空装备制造企业占规上工业比重从18.7%提升至33.8%。

文旅赋能乘势而上

10月22日，第二届环贵州公园省国际公路自行车赛S5安顺金刺梨赛段鸣枪开赛；10月24日，2026“赛动黔景”黄果树大瀑布国际激流回旋极限赛开赛。

来自多个国家的选手在黔中画卷里驰骋，陆上追风竞速、水上逐浪争锋，感受安顺独特的风景文化。“一边竞速一边看景。”自行车赛参赛选手李超毅直言安顺风景太美。

重大赛事接连落地安顺市，足以证明安顺文旅的吸引力与承载力。安顺市立足清凉气候、山水人文优势，依托安顺马拉松、黄果树半程马拉松等各类体育赛事打造文旅体融合新场景，推动赛事流量转化为消费增量。

随着“21℃的城市”IP持续出圈，安顺聚焦资源、客源、服务三大要素，着力打造黄果树、安顺古城、屯堡文化“三大核心吸引物”。“21℃的城市”品牌在全国叫响、黄果树沉浸式夜游精彩亮相、安顺古城火爆出圈，安顺旅游持续出新出彩，一流旅游城市建设脚步加快。

“原本打算路过打卡，结果来了就不想走。”这是苏州游客来苏阳一探安顺古城后发出的感慨。这条冒着烟火气的老街正焕新成为留住安顺记忆的潮流新坐标，截至10月7日，安顺古城年累计客流量突破2000万人次，创历史新高。

亮眼数据真真实实转化为消费增长力，安顺市接待游客、旅游总花费、接待省外游客、接待过夜游客等数据持续增长。其中，今年1至9月全市停留15天及以上的中长时旅居游客占比近七成。安顺旅游正从“一日游”向“多日游”、从“过境游”向“目的地游”加快转变。

同时，品牌文化活动持续出圈，自2024年8月以来，“帮帮唱”已开展72场，线上线下观演总量达4.5亿人次，全网曝光超20亿次，获评全国群众性文化品牌；研学体系同步完善，坝陵河桥梁博物馆、关岭化石群国家地质公园、屯堡文化研学基地等载体持续提档升级，接待承载力不断增强。

“四梁八柱”多点突围

不久前，贵州百灵生产的咳速停糖浆、小儿柴桂退热颗粒海外版在澳门合规上市，这是安顺苗药出海战略迈出里程碑式一步。

为何试水澳门？贵州百灵技术研发中心副主任潘玉杰给出答案：“澳门中成药注册标准对接国际主流监管规则，产品在这里获批上市，相当于拿到一张面向全球市场的信用背书。”

早在2024年底，贵州百灵便启动了安顺苗药出海布局，一年多时间，企业已在港澳、东南亚、中亚等地完成14款药品注册。

在民族医药出海拓市的同时，本土企业贵州南山婆食品加工有限公司累计投资超60亿元，建成占地14万多平方米的“中国酸汤超级工厂”，上演着山地辣椒“变形记”。

十多年时间，南山婆完成了一场传统酸汤产业的再造，产品已远销美国、日本、德国、荷兰等30多个国家和地区，让世界迷上一口“贵州酸”。此外，企业今年成功通过食品安全全球标准BRCGS严苛的审核，荣获A+级认证——这是贵州酸汤产业首次达到这一国际食品安全等级。

在新型综合能源产业发展方面，安顺有序布局风电、光伏项目，统筹火电、水电、储能协同发展，“风光水火储”多能互补格局初步形成，电力装机规模迈入千万千瓦行列，一套绿色高效、安全可靠的综合能源体系为工业高质量发展积蓄强劲势能。

全市立足资源禀赋，依托本土资源产业积淀培育医药主体，深挖山地特色做强生态食品，推动健康医药、生态食品两大特色产业集群化发展、品牌化突围。此外，新型综合能源、数智产业、新材料、现代化工等战略性新兴产业厚积薄发、蓄势崛起。

作为安顺构建现代化产业体系中的“四梁八柱”，以上产业协同发力、互补联动，不断丰富产业层次，塑造多元协同的产业格局，共同夯实安顺现代化产业体系根基。