

# 密集产出网红水果 大凉山撬动电商流量密码

又到一年樱桃季,四川的小樱桃除了在本土人中热销,也成为了不少外地人朋友圈里的热门关键词:“想念四川的小樱桃了”“无数次想把四川的小樱桃带到北京给朋友尝尝,都失败了”……

四川小樱桃的酸甜味道,让吃过的人念念不忘,但它也堪称是水果中的“瓷娃娃”,身躯太过娇嫩,稍不注意就容易在运输途中被压坏,再加上盛产樱桃的地方大都交通不太方便,让这种美味水果很难走出四川。

不过,在今年樱桃季,产自大凉山德昌的小樱桃却搭乘电商的快车走向了全国市场。在拼多多上搜索“德昌樱桃”,鲜红悦目、颗粒饱满的小樱桃轻而易举地进了不少人的购物车,成为这个春天的又一大网红水果。

事实上,在以拼多多为代表的电商平台助力之下,大凉山已成为“网红水果”的集中地,此前的会理石榴、盐源丑苹果等一大批水果已站上C位,被全国人民所熟知。以电商为媒,越来越多的凉山特色农产品走出大山,推动当地农业生产蓬勃发展,让农民的腰包也变得越来越鼓。



工人在仓库分拣打包,最近每天要发上千件水果



樱桃上市季节,德昌县角半村村民们迎来丰收

## 农户收入涨了 乡村振兴脚步近了

有了电商做后盾,农户们再销售农产品时也第一次有了十足的底气。

家在会理石榴核心产区彰冠镇的罗浩,自家有6000株石榴树,每年丰收季怎么把收成卖个好价钱,是他面临的难题。那时候石榴主要都是等收购商来收购,石榴销售期只有40多天,老乡们急着卖出去,基本就是收购商开多少价就卖多少价,我们自己的话语权很少。”

而随着罗浩从国企辞职在拼多多上卖石榴,他发现电商的到来给了他最渴望的“定价权”。在电商平台,罗浩可以根据成本加利润来定价,每个商家比的是成本控制能力,从纸箱、网套、物流、线上推广、冷库建仓等环节来竞争,这种良性竞争让他们得以按照水果的品质来定价,只要肯用心就有机会卖一个好价钱。

类似的“定价权”变化在盐源、德昌也同样明显。以德昌小樱桃为例,在过去等待采购商收购的时候,一直卖不起价,最差时甚至卖过2-3元一斤的价格,而去年德昌小樱桃最高时卖到了20多元一斤,比往年涨了好几倍,今年的产地价也高达15元一斤。这样的售价让当地农户王长友心里乐开了花,他粗略算了算,家里的5亩地300棵左右的樱桃树,可

以给他带来近3万元的收入。

的确,新电商给农户带来的“定价权”,最直观的变化就是销路打开了,价格上去了,大家的收入都增加了。“现在我们的苹果根本不愁卖。”盐源本地农户廖顺安说,哪怕是2020年受到冰雹和疫情的双重影响,他家、他们村的苹果也没有烂在地里,而是全部卖完。同样不愁卖的还有德昌的农户,“有了电商以后,小樱桃从卖不出去变成不愁卖,而且村民的种植收入平均至少都要翻一倍,大家的管理热情就更大了。”德昌农户李远刚说。

尝到甜头的农户,在手头日渐充裕之后,已经开始思考如何进一步扩大生产、增加收入。会理的罗浩投资100万建了一座冷库,希望能借此进一步延长石榴的销售时间,此后他又将赚到的利润陆续投入到基建上,修水窖、扩大仓库、引入分拣线……他希望一步步提升自己产品的竞争力,在线上打拼出一片更加广阔的天地。

一幅乡村振兴的新画卷正在大凉山的广大农村中徐徐展开,而全国各地还将有越来越多优势农业产地借力新电商,让消费者买到品质更高、价格更优的农产品的同时,反哺农业产业更上一个新的台阶。

成都日报锦观新闻记者 王鑫

## 新电商有怎样的“流量密码”?

突尼斯软籽石榴早在10多年前就已会在理成功嫁接和推广,会理也成为了全国八大石榴产区之一;盐源丑苹果在2020年时种植面积就达到了42万亩,成为西南地区最大的苹果生产基地;德昌的中华樱桃种植历史长达数十年,全县种植面积近5000亩,产量3000吨左右……

无一例外,这些农产品都是当地的特色产业,也都拥有着长时间的种植经验,但多年以来由于消息闭塞、物流不畅等原因,这些特色水果唯一的销售渠道只有卖给前来收购的商贩,被压价则是家常便饭。以德昌小樱桃为例,在2019年之前平均售价在每斤5-7元,扣除采摘、肥料成本之后利润几乎可以忽略不计,正因为如此,碰上价低的年份许多农户宁愿选择让樱桃烂在地里。

守着特色农产品,却未能为村民带来财富,这样的局面直到以拼多多为代表的电商平台的到来,才终于被打破。一款接一款的特色农产品站上C位,那么这里面有

怎样的“流量密码”?

复盘这几款特色水果的走红经历之后,这样的问题不难得到答案:拥有近10亿用户、打造起全国最大农产品上行平台的拼多多,天然就是打破“信息不对称”的最佳场景。在打破信息壁垒的同时,在农产品“零佣金”的基础上,还首创了“农地云拼”模式,实现“拼购+产地直发”,通过拼购这种模式将消费端分散、临时的需求,在时间和空间上形成归集效应,为产地提供长期稳定的订单,从而帮小农户融入大市场。这样的模式,让大凉山特色农产品的名气从大西南腹地走向全国各地。过去主要被云贵川等地消费者熟知的盐源苹果、会理石榴、德昌樱桃,一步步走向全国市场。

通过电商新农人的网店、透过遍布田间地头的直播间,再加上平台调集各种资源的全力支持,让广大农户得以跳过中间环节直接与终端用户接触,彻底颠覆了传统销售渠道给他们带来的束缚。

## 电商新农人带领老乡一起触网

不过,光靠电商打破“信息壁垒”,只是走完了农产品上行新渠道的第一步。如何让农户真正玩转电商,让消费者购买到真正价格实惠、品质优良的产品,还有很多东西需要学习。

这时候,活跃在大凉山的广大电商新农人们,就成了农户们的引路人。

来自山东的“80后”张阳,因为吃到一口“像小时候味道”的盐源苹果,毅然决定在网上开店卖这些貌不惊人的丑苹果。也正是他,让当地农户知道了苹果在采摘完成后可以通过建在成都的



凉山州德昌县角半村被誉为“樱桃之乡”

自动分拣包装流水线进行打包发货,这样既能保障发货时效,同时减少快递走山路对苹果的损耗,提高了消费者购买盐源苹果的满意度。

家在德昌的赖建锋在4年前开始全职做电商,并把自己的“阵地”搬到了拼多多。在他的坚持之下,德昌当地农户每天早上五六点就打着手电筒出门采摘樱桃,只为了避免樱桃因白天阳光照射后变软和破损,保证送到消费者手中的品质;他也教会了当地农户对待小樱桃这种极度“娇嫩”的水果的正确方式,使用真空包装配以冰袋保鲜,才能减少樱桃在运输过程中的损耗,让过去很难出川的小樱桃卖往全国各地。

在大凉山,像张阳、赖建锋这样活跃的电商新农人还有很多很多,他们给当地带来了难得的经验 and 知识。许多农户也正是在他们的帮助下,开起了自家的网店,第一次尝试直播,慢慢学习如何打包发货,他们又开始了新一轮的“传帮带”,让家乡特产真正走出大山。

# 一米距离 健康你我

### 疫情防控 人人有责



公共场所 守好一米线

文明健康 绿色环保



# 文明上网

### 净化网络环境 倡导文明上网



文明健康 绿色环保

