



码上看报



码上订报

# 拥抱新电商,花茶之都“拼”出近百亿芬芳

近年来,人们对健康养生的追求不断提升,花草茶越来越受到年轻群体的青睐,市场需求呈爆发性增长。

一杯花草茶,芬芳了全网。依托“中华药都”和全国更大中药材集散中心的优势,借力电商平台,安徽省亳州市的花茶产业发展势头正劲,成为全国更大的花茶加工生产地,打造出了一个年产值90多亿元的产业,并被安徽省食品行业协会授予“花茶之都”称号。

## 白领转型卖花茶日销数千单

春节刚过,位于皖北的亳州还是寒冬凛冽,90后小伙子井雪杰就不断奔走于厂房、办公室、直播间之间,异常忙碌。电商平台上,络绎不绝的顾客频频下单,让井雪杰有了今年再次扩大生产规模的底气。

1993年出生的井雪杰毕业

于沈阳药科大学药学专业。大学毕业后,他进入亳州一家头部药企工作,成为了当地人羡慕的“白领”。2017年,井雪杰看准花茶市场的商机,果断辞职创业。他在当地采购了一批花草茶,在拼多多平台开了网店,尝试线上销售,主要代销其他品牌的产品。

“一开始也是抱着试试的心态去做电商的。”井雪杰说,创业年,花茶就卖得很好,订单量呈指数倍增长,很快就实现了“日销数千单”,商品一度供不应求。

产品卖爆后,他和一同创业的王磊成立了公司,利用中药材集散地的原材料优势,建立了占地17亩的工厂,专门生产花茶,并打造了自己的电商品牌“黄太



借助互联网,曾是“小配角”的花茶如今逆袭成了“大网红”。

阳”。目前,在拼多多平台上,井雪杰有六个网店达到了“10万+”的销量。

## 花茶让众多年轻人返乡创业

近年来,类似于井雪杰、王磊这样借助电商创业成功的花茶企业频繁出现在当地人的视野中。在这些成功案例的刺激下,许多

在外打拼的年轻人,纷纷返回亳州创业,从“打工仔”变成了“小老板”,进而又带动了当地许多老百姓返乡,实现了家门口就业。

谯城区花茶孵化基地是专门针对花茶产业打造的创业“孵化器”,亳州市商务局提供的数据显示,该基地截至2022年底,基地入驻企业105家,其中很多企业主为返乡创业人员。

在亳州,越来越多的返乡青年正涌向花茶产业,借助电商进行销售,源源不断地为行业发展注入新鲜血液。

## 新电商助力新品牌出圈

据亳州市谯城花茶行业协会统计,目前,全国各大电子商务平台销售的花草茶类产品

75%以上来自谯城。最近几年,借力电商平台,亳州花茶企业逐步实现由“代工贴牌”到“自主品牌”的转变,黄太阳、沁晚香、花其道、佰草汇等新品牌纷纷出现、逐渐壮大,成为电商平台的“网红”产品。

沁晚香品牌负责人袁浩然介绍,公司在2018年借助拼多多平台进入花茶赛道,专注线上销售,仅仅用了两年时间,就实现了年销售额2000多万元,品牌影响力逐渐显现,目前客群已遍布全国各地。

拼多多平台数据显示,过去三年,以亳州花茶为代表的花草茶销量猛增280%,其中00后消费者订单量同比增长360%。拼多多花草类目相关负责人介绍,平台将继续通过各种资源扶持,争取推出更多爆款花茶,带动花茶通过电商渠道快速上行。

(据《市场星报》)

## 独辟蹊径,她把野菜搬网上卖

### 高峰期日销量过千单

近日,山东省济南市章丘区白云湖街道牛码村,村民孙怀凤和同伴在荷叶田家庭农场的大棚里挖野菜。下午,新挖的野菜被送到了农场的包装车间,车间里有成堆的蒲公英、荠菜、香椿芽等,工人正在忙着称重、装箱。这些野菜不进农贸市场,而是直接快递给全国各地的订户。

农场负责人韩莹莹是较早进入电商行业的,她大学毕业不久,就辞掉了有编制的幼师工作,成了一名新农人。“大学还没毕业时,就注册了网店,做电商十七八年了。”她说,自己主要做电商供应链,从事茶叶类产品的

加工和供货。2016年起,她发现了蒲公英的商机,开始发展生鲜蒲公英等野菜生意。

在网上卖生鲜蒲公英,可谓独辟蹊径。韩莹莹介绍,早期卖野菜的网店比较少,也有不少人对她网销蒲公英表示怀疑:“这还用得着上网买?有买的吗?”

“野菜比较‘小众’,但也有市场。”韩莹莹说,目前她的野菜电商生意做得红红火火,“春节前后这两个月销路就很好,尤其节前那段时间,日销量达到1000多单。全年销量还没仔细算,日均不会低于200单。”

据介绍,目前网络上销售的生鲜蒲公英,60%是由她供货。

因销量较大,除了在自己的农场种植,她还需要向周边农户收购。

除了生鲜野菜,韩莹莹的农场还经营白莲藕、鸭蛋等多种特色农产品及深加工产品。今年以来,她的货架上又多了一个品种——香椿。农场内的7个大棚,主要种植蒲公英,其中一个棚则栽满了香椿树苗。韩莹莹介绍,她去年10月在这座大棚里栽了香椿树,第一茬香椿芽元旦前就上市了,每斤价格高达90元。这是韩莹莹第一次栽种香椿,现在看不用愁销路。据介绍,这个大棚每天能摘椿芽100斤左右,全部在电商渠道售出,还不够卖。(段书强 张晓雪)

## “新农人”干起“新农活” 农畜产品“云端”出道

一部智能手机、一台补光灯、一个支架,再加上优质的农产品,“电商+直播+农特产品”的新兴业态在内蒙古自治区通辽市库伦旗广大农村牧区火了起来。

近年来,库伦旗不少农牧民摇身变成“新农人”,让手机成为“新农具”,直播带货成为“新农活”,通过利用流量效应搭建农产品输出的新渠道,走出了一条增收致富的新路子。

走进茫茫苏木常海嘎查特日根家里,屋内干净整洁,奶香扑鼻,特日根和爱人正在直播销售奶制品,夫妇俩热情地向屏幕后的观众介绍着产品,直播间内的观众纷纷留言,问价格、问口

感、问运输方式,好不热闹。

特日根家的奶制品使用当地奶源,纯手工制作,最早以在当地零售或批发为主。2020年,他开始琢磨直播带货,3年下来,电商平台粉丝近5万人,奶制品随之销往全国各地,销量和销售额都大大提高。

“现在淡季的话,一天能卖50多块奶豆腐,60张奶皮子。旺季的话,像过年的时候,一天能卖四五百块奶豆腐,奶皮子也是,一年下来销售额在30万元左右吧。”特日根说。

在库伦旗库伦镇沃德养殖场,负责人哈申图力古尔同样变身主播,在牛场里直播卖牛。

哈申图力古尔养牛已经6

年了,以出售种牛为主。“以前都是拉到牛市或通过关系和多年的信誉进行销售,销量并不理想。”哈申图力古尔说。

一次偶然的的机会,哈申图力古尔接触到了直播带货。让他没想到的是,直播带货以来,牛的销量翻了好几番。“我是从今年2月份才开始直播,直播首日就卖出去两头牛,将近七万元。”

哈申图力古尔告诉笔者,截止到目前,他共直播了4次,已经卖出去30多头牛了,交易额近百万元。“同一时期,我线下就卖了2头牛,线上线下相差15倍。”哈申图力古尔说。

(张林虎)

## 企业看台

安徽宿州鹿鹿食品有限公司:

### 匠人精神,志在百年

安徽宿州鹿鹿食品有限公司是一家集科研、生产、销售为一体的农副产品深加工企业,坐落于华东地区云计算中心城市——宿州市。公司秉承着生产“绿色、健康”饮品的企业使命,

遵循“质量卓越、品质创新”、“以优良品质,改善大众生活”的发展理念,先后与国内专业高等院校、科研机构建立了战略合作,立志走一条口碑至上的百年匠人路线。(通讯员 卢晶)

安徽康美达面业有限责任公司:

### 以人为本,服务为先

安徽康美达面业有限责任公司是一家以面粉加工销售、粮食购销存储、物流、农作物种植为一体的省级农业产业化企业。公司坚持“以人为本,服务为先”的企业宗旨,注重品牌效应,以良好的口碑而享誉区

内外。与此同时,公司积极发展企业化联合体,通过“农业企业+社会化服务组织+种植合作社+家庭农场”的四位一体运作模式,实现了优势互补,互利共赢。(通讯员 卢晶)

宿州市符离集刘老二烧鸡有限公司:

### 历史的沉淀,经济与文化的交融

宿州市符离集刘老二烧鸡有限公司是一家集孵化养殖、烧鸡生产加工、销售、餐饮、旅游于一体的企业。公司历经三代人的努力,历经三十余年,从家庭作坊发展到集团

公司,并乘着中部崛起、符离集重点打造一个名副其实的“中国烧鸡之乡”的东风发展壮大,荣获安徽省农业产业化龙头企业称号。(通讯员 卢晶)

安徽金玉米农业科技开发有限公司:

### 积极发展循环经济 推动区域、行业共赢

安徽金玉米农业科技开发有限公司是安徽省内大型玉米加工企业,致力于提高粮食附加值,解决老百姓卖粮难的问题。公司坚持发展循环经济,

走科学化发展的道路,加强了上下游产业链的联系,切实带动乡村致富,并依托“中国好粮油”项目为企业可持续发展积蓄动能。(通讯员 卢晶)