



码上看报



码上订报

从枝头到舌尖,新电商助力黄杏线上“出圈”

立夏之后,陕西省渭南市大荔县的大黄杏如约迎来了一年一度的丰收季,果香四溢。

大荔大黄杏皮薄肉厚、果肉鲜嫩、口感酸甜,但因为果期只有20天左右,一直以来都是水果市场上

相对“小众”的存在。

90后小伙子王国栋偏不信邪,他专挑大黄杏这种“难啃”的果子,借力电商“新农具”,将大荔大黄杏卖向了全国各地,带动当地很多乡亲走向了富裕。

90后青年辞职创业卖农货 瞄准小众水果品类

立夏之后,在大荔县段家镇三合村,金黄色的大黄杏挂满了枝头。王国栋熟练地穿梭在各个果园里,一边热情地和果农们打招呼,一边挑选大黄杏,张罗着运输发货,身上的电话一直响个不停。

“今年,因为气候原因,陕西大黄杏比往年晚熟了一个星期左右。”王国栋说,最近,大黄杏才开始陆续成熟,他向当地果园预定了几十万斤货,早就就在电商平台上开启了预售模式,销量很好,近期将持续向消费者发货。

王国栋老家在河南省三门峡市,距大荔县大约一个半小时车程。看到家乡的梨子等优质农货很难卖出去,2015年,王国栋辞掉了金融销售行业的稳定工作,回到家乡,学习并尝试从事农产品电商,销售家



大荔果农在采摘大黄杏。

从电商“菜鸟”到“达人” 长期占据电商畅销榜

创业之路从来都不是一帆风顺的,对王国栋来说也一样。

王国栋至今还清楚地记得第一次卖大黄杏的经历。当时,他从果农手上收购了很多大黄杏,准备在电商平台上一展身手。因为缺乏经验,收购的杏子已经基本全熟,再经过采摘、分装、打包、发货、运输等流程,等到消费者收货时,已经过去了三四天时间。

“很多消费者反馈收到的杏子品相不佳,甚至已经出现腐烂。”王国栋说,那一次,他发出了2000多单大黄杏,总计近两万斤,其中80%的订单因为坏果原因,遭遇消费者退单。

失败面前,王国栋没有放弃,他向当地果农、专家虚心请教,系统学习大黄杏的成熟期、仓储条件、运输难点等细节,还专门建了

冷库,终于攻克了保鲜、包装、运输等环节中的难题。

第二年,王国栋选择在大黄杏七八分熟时采摘,再通过冷库保鲜、储藏、发货,等杏子到消费者手中时,刚好完全熟透,色泽、品相和味道都非常好。

经过多年的摸爬滚打,如今,王国栋对关中的各类特色农产品已经如数家珍,特别是他销售的大黄杏已经在电商平台上成功出圈,成为爆款,一天最多能发出15000单,他的店铺也长期占据拼多多平台杏类畅销榜、好评榜前列。

除了大黄杏,王国栋近年来还拓展了家乡周边地区的水蜜桃、黄桃、梨子、苹果等特色水果,通过电商平台销售,线上年销售额已经超过了5000万元。

(窦翊明)

不少花农和鲜花商家拿起手机,开辟直播销售新渠道

“云”上绽放花经济

在电商平台下单后,一捧新鲜花束很快就送上门来。如今,许多消费者以这种方式与鲜花“相遇”。

“以前从花卉市场或花店买完花,带回家的路上一旦磕磕碰碰,就会影响花的形态和观感。现在,送货上门很大程度上减少了鲜花破损。”南京的杨女士说,通过近几年买花的经历,她发现采摘自全国各地的鲜花跨越了地域,网购鲜花种类越来越丰富。借助电商和物流的便利条件,即使鲜花产自云南等地,也能迅速送达。

“很多商家推出了‘每周一花’的概念,让消费者每周都能收到一束不同主题的鲜花。用花来表达爱意、调剂心情、点缀生活,是一件美好的事。我平时工作忙,会在外卖平台下单买,美丽的花束能‘治愈’一天的疲惫。”家住北京海淀区的朱女士说,她喜欢在下班时下一束花,到家时快递员刚好就送到了。

直播间内,玫瑰、月季、百合、康乃

馨、满天星、洋桔梗、山茶、兰花等各色花卉争奇斗艳,主播仿佛置身一片鲜花的海洋;从花瓣到根部,主播从各个角度高清展示花束;直播间页面显示,每过几分钟就有网友下单购买……云南昆明的一家鲜花商贸企业在抖音上直播,直播间背景是昆明的斗南花卉市场。大量的鲜花排列在仓库中,一束玫瑰加上一束洋甘菊只要29.9元,并且还顺丰包邮,这样的“秒杀”价格吸引了许多消费者。

不少花农和鲜花商家拿起手机,对着镜头,借直播开辟新渠道,直接送达更多消费者。专家认为,购买方便、配送高效、价格便宜、品类齐全、异地购花是吸引人们网购鲜花的主要原因。电商、直播带货等快捷的交易方式,让鲜花绿植的线上销售火了起来,不仅降低了商家的销售成本,也让消费者快速找到心仪的花,买得更划算。

(据《人民日报海外版》)

年销300万斤 土家妹把“水中人参”卖爆全网

《世说新语》载有“莼鲈之思”的历史美谈,重庆土家族妹子刘书琴的故事与之相似,“吃货”属性爆棚的她,大学异乡求学时就开起网店,主要满足自己思乡美食之欲,尔后返乡创业成为新农人,没想到把家乡特产通过拼多多等平台卖爆了全网。

刘书琴是石柱桥头镇人,在杭州读大学期间接触到电商。身在异乡,刘书琴对家乡的美食时常惦念,石柱的莼菜、咸菜、豆腐乳等都是她的心头好。但远隔千里,要满足口福,得老远来杭州时带一大包,很不方便。于是,她筹划在老家开一个网店,专门满足自己的“思乡食欲”。当时父母在石柱县城开了家土特产商店,货源是现成的,自己想吃什么,就在网上下单。此后几年,这个网店成了她的心灵自留地。

2015年,石柱县政府组织参观考察学习团到杭州,并向刘书琴发出邀请。次年9月份,刘书琴回到石柱,注册了“重庆老亩地农业科技有限公司”。刘书琴想,既然是回乡创业,就一定要结合石柱农业发展现状,做有特色的农特产品。经过考察,石柱两大农特产品摆上案头:莼菜和黄花菜。

有了近十年电商经验的刘书琴,在拼多多上开设了“辛丫头重庆特产店”等店铺,主卖石柱莼菜等商品,“水中人参”开始在一次次拼单中走向全国。在拼多多对农产品的流量扶持下,刘书琴的网店销量迎来爆发式增长,仅莼菜一样,就连续几年拼出了10万+订单。目前,刘书琴的电商企业每年销售莼菜达到近300万斤,真正做到了将农产品“拼”到了全国各地。

(刘柳)

电商助力甜樱桃销往全国

“大家好,我是汶川果果平台销售主播,我身后就是一株株汶川甜樱桃,现在已经成熟,欢迎大家前来采摘体验……”近日,在四川省阿坝州汶川县威州镇布瓦村羌碉甜樱桃采摘基地内,由网络主播、志愿者和果农组成的甜樱桃网络销售人员正在通过“汶川果果”电商平台进行甜樱桃专场直播。

据了解,今年为助力汶川甜樱桃销售,充分发挥电商平台、冷链物流作用,帮助广大果农拓展销售渠道,博得更大的销售市场,汶川县建立起了“汶川果果”电商平台,助力甜樱桃销往全国各地,带动当地群众实现更多收入。

“通过‘汶川果果’电商平台,我们网络订单有来自广东、浙江、上海、北京等全国各地,目前,平台已经销售了2.4万单汶川甜樱桃。”该电商平台负责人蔡世兵介绍,自5月20日平台开始试运行以来,平均每天订单在3000单左



主播开展甜樱桃专场直播

右。其中,通过一件代发5万余单。“汶川果果”涵盖云仓储物流中心、冷链中心、选品中心,其中云仓的一件代发模式,实现仓储、配送同时化。“与传统的物流仓储体系相比,我们在发货这一环节上就减少了很多程序。同时,也为企业节省了大量的成本和时间,而一件代发最实惠的是每斤能为果农节约1元物流成本,对促进阿坝州全民电商发展,将起到积极促进作用。”蔡世兵说。(伍排勇 欧阳漆)

中国平安财产保险股份有限公司广东分公司与广州福志玉贸易有限公司债权债务联合公告... 根据中国平安财产保险股份有限公司广东分公司(下称“转让方”)与广州福志玉贸易有限公司(下称“受让方”)于2022年10月29日签署的《债权债务转让协议》,转让方将其对主债务人林伟平、连带责任人陈冬霞【借款编号: DY20200101008018-002、DY20200101008018-007、DY20200101008018-008;抵押物:惠州市仲恺高新区潼侨镇侨冠南路西地段30号福志水岸花园14栋2单元7层03号房】享有的主债权及担保合同、抵押协议、还款协议和其他相关协议项下的全部权利,依法转让给了受让方。现转让方与受让方特联合公告通知各债权人及担保人上述债权债务转让事宜。

中国平安财产保险股份有限公司广东分公司与广州福志玉贸易有限公司债权债务联合公告... 根据中国平安财产保险股份有限公司广东分公司(下称“转让方”)与广州福志玉贸易有限公司(下称“受让方”)于2022年12月30日签署的《债权债务转让协议》,转让方将其对主债务人林岳峰、连带责任人杨巧梅【借款编号: DYINT20200704329176;抵押物:博罗县罗阳镇横坑、翠英园村委会江南(又名东江新城二期)5栋2单元5层03号房】享有的主债权及担保合同、抵押协议、还款协议和其他相关协议项下的全部权利,依法转让给了受让方。现转让方与受让方特联合公告通知各债权人及担保人上述债权债务转让事宜。

广告

本版广告为信息资讯,不作为签订合同及承担法律责任的依据。