



码上看报



码上订报

# 帮助年轻人“种菜”，这个不起眼的生意四个月卖了上百万元

一部长达50期的真人秀《种地吧》，让农耕生活在社交网络上持续走红。“这届年轻人，迷上了种菜。”这绝不是一句玩笑。不知从什么时候开始，“城市农夫”和飞盘、露营、City-Walk一样，成为了一种新时尚。

数据显示，2022年各类蔬菜种子销量同比暴涨，种子购买人数连续3年增幅超100%，当然，这也带火了各种各样的农活必备物料。农用蔬菜杆架，就是其中的一种常见设备。

“让更多家庭用上性价比更高的农用蔬菜杆架。”这是“农佳汇农资材料”店主范昆提出的经营理念。

## 年轻人的“精神疗愈”催生新赛道

说起来，年轻人对种菜的爱并不是心血来潮。当年的QQ农场风靡一时，多少年轻人熬个通宵、两眼通红，就为了“种菜”“偷菜”。随着快节奏生活恢复常态，种菜愈发成为人们休闲减压、“精神自愈”的一种生活方式。

一向对市场有着敏锐嗅觉的范昆，就在此时选择切入这条赛道。“我感觉这是比较新型的一个产品，个人

挺看好这个项目的，马上就做了。另外，我感觉国家现在对农业这块也比较重视，包括现在城市绿化等方面，都用得上这样的产品。”之前，他在淘宝上主要经营礼品和特产，有着超过十年的“淘系”经验。

说干就干，范昆引以为傲的执行力又一次体现得淋漓尽致。工厂很快办了起来，“二次创业”的他也延续了严谨的作风：淘宝运营、产品研发、打包发货，七八十人的团队陆续到位。“这样的工厂在广东那边比较多，然后安徽也有，不过在湖北我们还是比较有实力的。”范昆自豪地表示。

这条新赛道果然没有辜负他：四个月下来，小店总营业额接近150万元。“看上去排在前面，其实利润不高，因为我挂的价格就不高。这个产品，我觉得它还是应该算一个比较走量的产品。”范昆表示。

## 内卷严重 倒逼卖家钻研设计、修炼“内功”

纤维杆拱棚支架、实心玻璃纤维支架、防腐竹竿爬藤架……

打开淘宝，农用蔬菜杆架的品类不在少数。

在范昆看来，这个“接地气”的行业也充斥着“内卷”，不少买家都是“挑便宜的买”。“农户肯定是喜欢稍微便宜一点，对吧？但是我们的材料都是用的比较好的，就是树脂和配料方面，导致生产出来的质量、成本各方面可能比有些厂家可能会要高一点点。但是买家不会这么认为，他只会看价格来决定。”

一味拼价格，这不是范昆的初衷。除了拱棚支架外，他的团队也把目光放到了产品链的后端。在他看来，只有练好“内功”，才能在这片“农业红海”中杀出一条“血路”。

“拱棚支架它需要很多东西来配合，它才能使用得更好。支撑杆、卡扣挂件，我们的下一步可能会钻研这一方面的东西。包括有些人他不喜欢白色，我喜欢蓝色或者黑色，能不能做？有些人需要扁的，或者说是尖头的，能不能做出来。这些也都需要我们去考虑。”范昆说道。

(据电商在线)

随着“互联网+”时代的到来，“电商直播”等新兴带货售卖方式在甘肃省玉门市不断发力，成为助农增收、促进乡村振兴的新途径。

一大早，拥有11.5万粉丝的清泉乡清泉村养殖户罗玉忙完农活后，像往常一样开启了他的“直播”，伴随着此起彼伏的“咩咩”声，他熟练地和直播间里的网友互动，交流养羊经验，介绍自家养的羊。一会功夫，直播间就开始热闹起来，不少网友纷纷留言咨询，订单也纷至沓来。

2019年，罗玉通过亲戚介绍在网络平台尝试做直播，从开始的无人问津，到拥有众多粉丝的“直播达人”，罗玉的羊羔通过“电商直播”销售到了全国各地。

“我养殖的羊基本上都是以网络订单的方式销售，明年春季还没有出生的羊羔已经被我的粉丝预定了。”玉门市新业湖羊养殖场负责人罗玉说。

在玉门市花海镇供销社的直播间里，“主播”已经开始直播带货，向网友和粉丝介绍、销售花海的辣椒、蜜瓜、枸杞等农特产品。

“通过新媒体平台增加销售收入，目前销售额是100多万元。通过电商渠道使农户的收入有所增加，农产品的销量也比去年大幅增加，对乡村全面振兴起到了很大的推动作用。”玉门市花海供销社监事会主任周吉东说。一个平台、一部手机、一位“新农人”，让“土味”农产品走上了“云端”，实现了种得好卖得更好的愿望，开辟了乡村振兴的新赛道。

## 「玩转」电商直播 让农产品走上产销「快车道」

(据央广网)

# 欢迎订阅2024年度

# 农业科技报

全国最具有影响力的科技类涉农报纸之一

**主要版块**

三农新闻 乡村振兴 问农热线 现代农业 果农课堂  
 种植养殖 品牌农业 设施农业 创富天下 农村法治

聚焦“三农”  
传播科技  
致富百姓

全国统一刊号: CN61-0068  
 邮发代号: 51-98

全国各地邮局(所)均可订阅  
 全年定价198元/份

识别二维码关注《农业科技报》官微

**订阅热线: 029-87036595**

**新闻热线: 029-87036602**