



码上看报



码上订报

老“菜经纪” 念起网上卖菜新“经”

五彩椒3个一盒,丝瓜2根一包,每个西蓝花都要用网袋和保鲜膜单独包好……

每天,在山东省寿光市纪台镇孟家村的寿光市令欣蔬菜专业合作社(以下简称“令欣合作社”)的加工车间,社员们都要对新采摘的蔬菜进行精细包装。随后,这些蔬菜将通过多家电商平台,送到北京、上海、广州等城市居民的餐桌。

目前,这家合作社通过电商等新渠道销售的蔬菜达到1.5万吨,年销售额过亿元,占蔬菜总产量的2/3。合作社负责人孟令欣,也实现了从老“菜经纪”向对接电商的“新农人”的转变。

纪台镇位于寿光市南部,紧邻冬暖式蔬菜大棚的发源地寿光市孙家集镇,这里也是寿光大棚起源较早的地区。从1998年起,孟令村成立蔬菜代办点,成为帮客户找蔬菜的“菜经纪”。2008年,他带领村民发起成立了令欣合作社。

从事蔬菜购销多年的孟令欣,深感蔬菜价格波动对菜农造成的损失。“市场有个买涨不买跌的心理:当蔬菜涨价时,客商大量收购,本地的

菜甚至不能满足客户需求;落价时,又没人来收,导致滞销。”

近年来,国内生鲜电商平台的兴起,让孟令欣看到提升菜农收入的新空间。“如果成为平台的供应商,只要保证质量,基本能保证蔬菜价格和销量稳定。”从2018年起,合作社开始跟国内卖菜电商平台对接,成为供货商。

为了保证蔬菜质量,在种植环节,令欣合作社内部实现了“六统一”。在严把蔬菜质量方面,蔬菜采摘上市之前,检测人员都要去大棚里采摘样品进行检测并出具检测报告,经检测合格后才允许采摘上市销售。上级农业部门定期会来合作社进行抽检。

刚对接上电商平台没多久,蔬菜包装上又遇到了新难题。一次,一批装在塑料周转箱里发往南方的丝瓜,由于在运输过程相互摩擦,导致部分表皮变黑,影响了外观,对方要求退货,合作社一下亏损了几十万元。

传统的蔬菜销售场景中,不管是在农贸市场还是超市,都是消费者亲自挑选,购买之后,不存在退货的问题。因此,对个头、机械伤等要求不

严格。但在电商销售场景中,哪怕出现轻微的质量问题,如表皮机械伤,都容易引起消费者投诉。这件事让孟令欣意识到,对接电商销售平台,除了保障质量,还要重视蔬菜的规格、外观包装等。

于是,合作社开始在蔬菜分级和包装上下功夫。一方面,根据客户要求,提供各种规格的蔬菜,另外,新上智能分拣设备,提高包装效率。

经过几年摸索,2020年国庆前夕,令欣合作社迎来了电商平台订单量的暴增,合作社最终在电商这一新型市场中站稳了脚跟。最近3年,合作社电商平台供货量持续提升,销售额过亿元。

令欣蔬菜专业合作社在保证蔬菜质量的同时,还通过精细包装,找到了稳定的电商销售渠道。

目前,令欣合作社先后与盒马鲜生、淘宝、供销e家、叮咚买菜等多家电商销售平台和社区团购建立了长期合作关系。

目前,合作社现有绿色蔬菜种植基地1017亩,带动周边农户3000多户,带动蔬菜种植基地6500亩。

(据《农村大众》)

在甘肃礼县,总面积达60万亩的苹果产业带成为一道夺目的绿色风景线。礼县苹果作为国家地理标志保护产品,是当地群众重要的致富产业。新农人电商赵映家就在礼县苹果核心产区长兴镇,他们家种植苹果已经有60多年,但在在他看来,真正为苹果产业插上梦想翅膀的还是电商。

2016年,赵映回到家乡触网电商。家里的20亩苹果园是赵映的实验田,赵映注册了网上小店,还在朋友圈发微信推销,当年家中的苹果就通过这个渠道销售一空,价格比收购价高。

让家乡的苹果打开销路,使好苹果有好价钱,这样就能助农增收。在电商创业路上,赵映始终将品质放在第一位。引进苹果分拣机,实现苹果全自动分拣,不仅可查苹果的外伤,还可以探苹果的“内伤”。

“我们的分拣机有红外线,就像给苹果照B超一样,可以探测苹果内部是否有黑心、有虫害,从而将最好的品质呈现给消费者。”赵映解释自己的品控。

电商飞速发展的几年,赵映也享受了电商红利。但是,随着电商竞争越来越激烈,电商产业也开始大浪淘沙,只有真正愿意钻研的从业者才会沉淀下来。

“我们也愿意发10斤装的苹果,简单方便,可是网友需求多元,有的网友只想买几个尝尝,多了不感兴趣。为此我们推出了3斤装,打造家庭分享模式,在网上销售很火。”赵映说,电商不是一尘不变,只有以顾客为中心,才能在各种风浪中稳步前行。

(据中国甘肃网)

卖苹果 新农人有秘诀

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