

## 关注

## 一颗古老荔枝的数字化销售之旅

“这个果场年产量为30万斤至50万斤。”在茂名一个果园内,李金瑾听果场主说完荔枝树总量,已经对其每年的产量有了预估。在果场中观察荔枝的质量时,他不时摘下一颗果子,掰开外皮看看其中是否有虫蛀。在向果场主开价订下今年的一大批荔枝后,他又驱车上高速,奔赴下一个果场。

李金瑾是茂名一名“80后”水果承包商,他名下的多家店铺近年来在拼多多上异军突起,仅荔枝一种水果一年的GMV(商品交易总额)就达到几千万元。在他的带领下,近百名年轻人加入卖荔枝的大军,成为“新农人”,为茂名荔枝产业的发展注入了新鲜血液。

在李金瑾看来,做生鲜电商的毛利不高,却能为本土荔枝产业解决销路的问题,“这是在借助平台的力量护农、助农、兴农”。

■ 采写:新快报记者 郑志辉

■ 摄影:红豆



▼荔枝果肉晶莹剔透、饱满多汁。

▲唐朝诗人杜牧曾写下“一骑红尘妃子笑,无人知是荔枝来”的古绝句。

## 家有“良田万顷”,他却成了水果承包商

茂名是全世界最大的荔枝产区,荔枝种植面积近140万亩,拥有3个国家地理标志认证产品,其荔枝种植的历史可以追溯到2000多年前的秦末时期。

李金瑾是茂名本地人,家中世代种植荔枝。李金瑾表示,他从小就在家中的果场帮忙种荔枝,对荔枝的生长习性和特点烂熟于胸。不过,尽管家有“良田万顷”,毕业后的李金瑾并没有选择“子承父业”去管理家中的荔枝果场,敢闯敢试的他凭借着自己对荔枝的了解当起了

一名水果承包商,帮助果场和农民干起了荔枝销售的活儿。

“每天都有四五个小时在高速公路上,我的生活就是在不停地奔赴下一个果场。”李金瑾回忆,在开始做这行的时候,他需要将附近的果场全部跑一遍,因为这样才能对茂名荔枝生产的情况有一个大概的全局掌握,这对于后续的资源对接、满足不同客户的要求是非常重要的。

如今,尽管每天跑的果场数量少了,

但是李金瑾的业务却拓展到了更广泛的地区。“海南的海口、琼海,广西的玉林、灵山等地的果场我每年都要跑,基本上哪里的荔枝熟了,我就去哪里。”他说。

即便如此,荔枝销售这行还是不好做:荔枝上市期只有短短40天左右,销售压力巨大。李金瑾常常为了荔枝的销路苦恼:“干这行就得想办法帮村民把荔枝卖出去,否则村民没有收入该怎么办?”在李金瑾看来,自己的工作是需要对种植荔枝的村民负责的。

## “电子商务在乡村振兴方面发挥大作用”

2021年10月,商务部、中央网信办、国家发改委发布了《“十四五”电子商务发展规划》提出,加快弥合城乡之间数字鸿沟,强化产销对接、城乡互促,促进共同富裕,让人民群众从电子商务快速发展中更好受益。

早在去年8月,拼多多便正式设立“百亿农研专项”,以期用技术为农业现代化和农村振兴贡献力量,实现科技普惠。这与《“十四五”电子商务发展规划》不谋而合。

拼多多发布的2022年Q1财报显示,一季度的营销费用同比下降14%。与此同时,由于员工人数的增长以及招募更多资深研发人员,拼多多一季度的研发费也创下新高,同比增长20%至27亿元。

在茂名本地,拼多多通过加大对农产品运输、物流和仓储等基础设施的投入,在不断落地更智能高效的新物流体系,通过助力茂名更多农产品走上数字化“产销直连”、带动增加本地就业岗位等方式,助力乡村振兴。

值得一提的是,仅仅是李金瑾的拼多多店铺,就为附近的村民增收不少。据其介绍,在其电商基地附近的村子,许多赋闲在家的村民经常来打工,由于店铺一年四季不断轮换卖各种水果,就业岗位的提供几乎全年都有,在最忙碌的时候,甚至同时招聘几百人。

“电子商务在推动乡村振兴方面发挥很大作用。”业内人士指出,要推动数字技术和农业结合,加快中国农业转型升级,并将农业和电商物流体系对接,打造更完备的农村农业供应链体系;还要通过就业带动农民增收,激发农民的消费热情。

## 尝试网上卖荔枝,拼多多上开店走上正轨

后来,头脑灵活的李金瑾了解到了电商行业对商品销售能够起到巨大的带动作用,便开始尝试在网上销售荔枝。但是,囿于当时的物流网络搭建不够完善、冷链保鲜技术也不成熟,李金瑾在网上的“小打小闹”并没有取得多少成果。

直到2017年,李金瑾开始尝试在拼多多上开店。这一次,捕捉到拼多多农业基因的李金瑾告别了“小打小闹”。他专门组建了一个电商团队,将拼多多平台作为与线下分销同样重要的渠道进行拓展运营,这在当时看来是一个非常冒

险的决定。

据李金瑾介绍:“荔枝是一种很娇贵的东西,包装做得不好发过去就烂了,保鲜做得差一点发过去外壳就黑了。”他们在开店的过程中是“摸着石头过河”,一方面需要不断研究荔枝发货的外包装以及保鲜冰袋应该怎么做,才能确保消费者拿到新鲜可口的荔枝,另一方面,对于电商平台的一些“玩法”、营销策略,他们也需要从头开始学。摸索期间,他的店铺一直没能盈利。

“最多的一天,退货率把我们吓懵了。”李金瑾记得尤为清晰,“当时平台给

了我们流量扶持,店铺一天能够卖出几万单,但是由于保鲜做得不好,退货的很多,那天亏损的金额实在是吓人。当时其实心里是很慌的,但是考虑到电商肯定是我们渠道拓展的一个重要方向,只能咬牙坚持了下来。”

经过运营团队的不断努力,终于摸索出荔枝在电商平台上销售的一套方法,李金瑾店铺的运营也逐渐走上正轨。“我们店铺的荔枝上了拼多多的百亿补贴,目前店铺的售后率在3%至5%,这在行业内已经是非常低的了。”李金瑾说。

## “90后”“00后”走上产业数字化之路

2018年,李金瑾的拼多多店铺交出了GMV几千万元的好成绩。更让他骄傲的是,因为有了拼多多平台,许多本地的年轻人也开始在荔枝产业中扎根。

“‘90后’‘00后’做电商运营、做直播运营,玩得比我们强多了。”据李金瑾介绍,目前他们的团队中“90后”有80多人,其中绝大部分来自于茂名本地村镇。拼多多平台让他们以“新农人”的身份,重新扛起了家乡的支柱产业。

作为较早一批走上电商路线的李金瑾,是茂名农业、尤其是茂名荔枝产业数字化转型的一个缩影。近日,茂名市委副书记、市长庄悦群在2022年中国荔枝龙眼产业大会召开前夕表示,茂名建立了中国(广东)荔枝产业大数据中心、茂名(国际)荔枝交易中心,通过数字化方式开拓线上市场。2021年,茂名荔枝电商销售量同比增长50.6%,销售产值占荔枝总产值的25.45%。

而李金瑾的感知也与官方的数据遥相

呼应:“2018年时,拼多多平台带动的荔枝销量已经超过了当年线下分销的渠道。”

中国互联网络信息中心近日发布的数据显示,截至2021年6月,中国农产品网络零售规模达2088.2亿元,全国乡镇快递网点覆盖率达到98%,有效打通了农产品上行和农村消费升级的末梢循环。专家表示,以电商为代表的数字化服务向乡村下沉,带来城乡双向消费交流互动,为乡村振兴、农村经济注入新动力。



■荔枝正通过全自动分拣预冷系统,既高效又保鲜。