



■梅县金柚产业园内,工人们借助机器分拣柚子。

产地直连9亿消费者 拼多多助力梅州柚加速走向全国

追踪原产地助力地标农货出圈

每年中秋前的一个多月,梅州市梅县区松口镇的柚子抢“鲜”上市,数亿斤蜜柚从这里发出,运到珠三角、全国各地,甚至出口至欧洲。

这场蜜柚专属的狂欢有严格的时间限制。作为梅州柚核心产区之一,松口镇蜜柚早于其他区域成熟,当地人需在节前卖完蜜柚。然而,今年中秋来得早,蜜柚成熟晚,一个多月的销售期压缩至半个月。

一年一次中秋销售大考,人们不得不思考如何将柚子更快更好地卖出去。为提升利润空间,柚农们希望拓展新销售渠道,直接对接消费端。作为中国最大的农产品上行平台,拼多多“拼”的模式能把全国消费者的需求从时间和空间两个维度归集起来,特别适合销售期短的农产品迅速销售。

据梅州市农业农村局统计,今年,梅州柚种植面积65万亩,总产量95万吨。为不辜负果农的劳动和大地的馈赠,交上一份满意的答卷,梅州返乡的“果二代”们加速触网,将新电商平台视作柚子转型升级的推动器,改造种植端、物流等产业链各环节,打造农货IP,助力梅州柚出圈。



■梅州市梅县区松口镇为盆地地形,气温高,蜜柚中秋节前上市。



■梅县区松口镇柚农吴浪正在采摘蜜柚。

1992年出生的李建元是松口镇下辖41个村和5个社区中少有的90后村干部,两年多前从广州返乡照顾奶奶,园林园艺专业毕业的他接手家中柚子园,成为一名“新农人”。

“上世纪80年代,松口镇大黄村开始大规模种植柚子。到现在,柚子已是几代人的致富果。”李建元说,松口过去因水而旺,松口港是客家人下南洋的第一站,如今又因柚子而兴。

据梅州市农业农村局统计,梅州柚种植面积65万亩,总产量95万吨,梅州是广东最大的柚子产区。依山傍水的松口镇有得天独厚的自然条件,蜜柚成熟早,沙田柚口感甜。该镇的大黄村是全市乃至全国的金柚集散地,每年流销量占总量的八分之一。

返乡带领村民致富,李建元开始重新审视整个产业链。当地人一般按照果子规格来细分销售渠道。在

拼多多卖各地农货的聂焕辉,中秋前恰好转场至松口镇。过去近一年,团队搭建好后,他将品类由充电器、导航仪等标品拓展至农产品,按照季节前往原产地的核心产区,挖掘地标农产品和优质农货。

聂焕辉的第一个爆款是家乡的皇帝贡柑。与梅州柚一样,得益于优越气候条件,肇庆市德庆县的皇帝贡柑果肉细嫩爽口,有“中国柑王”之称。触网后,皇帝贡柑销量、利润均达预期。今年上半年,他又到海南、广东茂名等地卖荔枝。

“拼多多农产品流量大,不少出圈农货背后有一群追着原产地跑的人。”他在拼多多观察到,消费者对品质好、品牌响的地标农产品认可度越来越高,网购时关注发货地,还能吃出差别。水果市场竞争激烈,为提高复购率,倒逼商家到原产地搭建供应链。

来到松口镇后,聂焕辉选择与李建元合作,后者提供打包、物流等服务,其团队只需派一两个人找货、发货,节省人力物力。8月底上线蜜柚后,他的店铺进入拼多多百亿补贴,日订单量从最初的2000单上升至5000多单,且广东省外订单占比达40%。

这也给了李建元不少信心。“我最初的目标是吸引专业团队的电商来松口,带动梅州柚出圈,走向全国。”他提到,梅州柚在广东省内知名度较高,但相比于广东荔枝,仍需提升知名度,打响品牌。

农产品上行渠道日益畅通,网购农产品成为线上经济的新增长点。各地农货接连出圈,梅州市政府近年来加大推广力度,通过电商、直播带货等新型渠道,大力营造“梅州喊全国人民吃柚子”氛围,扩大梅州柚品牌影响力。

“果二代”寻找新方法搞掂物流

但无论线上还是线下,均面临物流成本高的难题。

物流成本是梅州柚走出去的一大短板。不同于樱桃、西梅、阳光玫瑰青提等出圈的“贵族水果”,售价亲民的蜜柚单果重,发货成本占比高。李建元提到,松口镇今年柚子种植面积达6.5万亩,每年上市时产量较大,只要有快递收货,必定爆仓。

“物流成本是蜜柚转型升级,以及拓展线上渠道的一大限制。”梅县区农业农村局相关负责人表示,政府已与部分物流企业合作建立仓储物流基地,降低运营成本。但物流基础设施投入大,政府补贴比例低,企业建设物流基础设施积极性并不高。

熟悉互联网的“果二代”开始寻找新方法。今年柚子上市前,李建元前往梅州与各大快递企业的区域负责人沟通价格,建立数据库,后在梅县金柚产业园内成立乡村振兴云

商物流统仓。

“我们从数据库内为柚农匹配价格最优快递。”李建元称,柚农发货量越大,越有机会争取到优惠价格。微商订单有限,需要用户量和农产品流量大的电商平台,助力柚子走出去。

新电商也是钟志文的首选工具。在深圳打拼多年的他,去年关闭工厂回梅县区水车镇后开办家庭农场,在网上销售柚子等当地优质农产品,并与杭州的专业电商运营团队合作,近期将入驻拼多多。作为中国最大的农产品上行平台,拼多多通过“农地云拼”实现“产消直连”,精准满足近9亿消费者的消费分层需求,提升农产品品牌价值与效益,并通过流量资源倾斜、百亿补贴等举措,助力优质农产品提升市场竞争力、拓展新的消费群体。

梅县区松源镇荷玉村的80后“果二代”张锦森正带领村民们试水新技术。接手父母的果园后,他发现无论



■用机器清洗过后的梅州柚。

是化肥使用、病虫害管理还是修剪枝等细节,均存在不少问题,导致产量和质量多年来难以提升。他前几年专门到学校学习专业知识,摸索出一套增产提质质的方法。

上述多位“果二代”表示,未来,更希望与电商平台深度互动,多方合力改造供应链,制定分级标准,降低运营成本的同时,用好品质树立竞争壁垒。