

## “互联网+花卉”

## 产业富农有路子

山东省潍坊市青州花卉产业规模大、档次高。花卉产业通过发展设施栽培,不仅拉动花卉品质快速提升,还促进科技电商和花卉全产业链集群蓬勃发展。在互联网飞速发展的今天,花卉电商有着巨大的发展潜力。近年来,当地也涌现出一批花卉电商“新农人”,他们通过“直播+电商”的销售模式,把青州花卉“卖出去”。陈超就是其中一位。

陈超是一名“90后”,自小接触花卉行业。栽花、卖花,他再熟悉不过。但是,近年来,他发现花卉越来越不好卖了。“周边市场有限,产业同质化明显,竞争中出现了不良现象。”他说。对传统行业来说,“互联网+”的“东风”来得正是时候。

2018年,在朋友的介绍下,陈超接触了农业电商,了解到了电子商务的发展前景,联想到青州本地花卉产业的良好优势,他

决定试一试。农业电商借助互联网,让原先“窝”在本地的特色农产品走上更加广阔的市场,从网络卖向全国。陈超说:“青州黄楼街道有着多年种植花卉的传统,而我从小就开始种花、卖花,对花卉行业的前景看好。”

当年夏天,陈超第一次尝试着注册了一个电商淘宝店铺,招了三个主播,买了一些直播设备,先试着卖起了多肉植物。

虽说很有行动力,但电商市场“水深浪大”,陈超处于不断的试错中。“一开始哪里有人看,我自己都不知道怎么在网上卖花,更没法指导主播了,只能有样学样。别人直播间里怎么做的,我们就学着做。一边做,一边摸索,找出适合自己的直播方式。”他说。“由于经验不足,我也遇到了不少困难。直播间的人流量很少,我就想能不能多平台发展,后期我们又做了快手、拼多多、

小红书。经过五年多的不断学习与摸索,直播间人数从最开始的二三十人到现在的5000多人,粉丝量也从几十个增加到现在的100多万粉丝。”随着对电商销售理解的深入,他也学会了如何运用网络拓展销路了。

近三年,因为受多种因素影响,当地花卉的线下销售受到一定影响。陈超在试水网络销售成功后,也不忘带领乡亲们一起突破。他对接了黄楼街道的近千户花农,在自己的直播间为他们宣传、销售,既帮花农把花卖了出去,也让自己的电商产业有了稳定的销售渠道,在自己事业发展的同时,带动了周边花农共同致富增收。

“为了保证每一盆花卉的质量,我们会亲自去农户花棚里面挑花,挑回来之后送到包装车间,由包装人员仔细把花包装好,尽快送达客户手里,保证花

到客户手里时还是完好无损。”

5年来,陈超从“电商小白”成功升级为“电商达人”。他直播间的主播都是来自周边村子的年轻人,既熟悉种花、卖花,也熟悉网络。“目前我们直播销售的花以丽格海棠、长寿花、大岩桐为主,日均销售近千单,搞活动的时候最高能到近万单,销售额近20万元。现在我们四个平台近十个主播,每天直播时长不低于5个小时。”

立足本地资源优势,运用互联网思维,陈超走出了一条让花卉产业提质增效的路子。“这几年我们的电商做得风生水起,周边的村民也纷纷前来学习。带着乡亲们一起致富,我也不藏着掖着,就把这几年的经验教给他们。希望大家能抱起团来求发展,打造出我们自己的品牌!”陈超说。

本报记者 王凯旋

## 返乡创业“新农人”

## 大棚种出“好光景”

找回“老味道”、开发新风味,是当前番茄市场竞争追逐的新赛道。近日,记者走进位于山东省潍坊市临朐蒋峪镇贺家洼村的农业产业园,只见大棚内一排排绿油油的番茄苗长势喜人,一个个红彤彤的番茄果色泽鲜艳,让人垂涎欲滴。该产业园开发种植的西红柿,因其口感佳、糖度高、汁水多等特色,逐渐成为国内番茄市场备受欢迎的“新宠”。

田家少闲月,三月人更忙。在大棚里,90后返乡大学生任环美正忙着指挥几个工人采摘、装筐、打包、装车。聊起创业初衷,任环美介绍说:“我原本是学幼教,跟农业也不搭边。我父亲种地一直有点‘犟’,不考虑投入和收成,一心只管种口感好的品种。不管是种小麦,还是种西瓜,我父亲那块地都是口感最好的。看到市场上卖的很多瓜果吃起来没滋味,我结婚之后索性回村盖起大棚,专门种高品质的水果。”

据了解,贺家洼村瓜菜大棚种植始于上世纪90年代。在市场驱动下,广大村民自发从事大棚瓜菜种植。自2020年起,蒋峪镇委专门投入1.2亿元,分三期对该村1000亩、500多个瓜菜大棚进行高标准改建提升,打造温室瓜菜种植区、大棚葡萄种植区、温

室瓜菜采摘区、仓储区、电商板块区、瓜菜交易区、展销区、科普教育区8大区域,并邀请农业专家到镇上进行实地指导,举办瓜菜大棚管理技术培训班,组织广大种植户学习引进先进管理技术。

“近年来,国内市场上的很多番茄都是进口品种。它更注重货架期、保鲜期,炒菜还可以,但生吃的话就没有小时候的那种味儿。当时,我就想,怎么能让这个番茄既有货架期,又能找回老味道呢?”任环美告诉记者。

历经多年探寻,任环美找到了一个西红柿新品种。这是她远赴日照选种后改良的,具有风味好、糖度高、汁水丰富的优点,极受市场欢迎。因为市场火爆,该类小番茄的价格在每年初上市时往往水涨船高。为了追求产量和经济效益,市面上一度出现很多良莠不齐的细分品类。对此,任环美坚持土壤栽培,施的是自然发酵的天然农家肥和深海鱼蛋白等生物有机复合肥,不做催熟让果实天然枝熟,真正种出小番茄最原始的好味道。

随着种植模式成熟之后,任环美的大棚初具规模。今年,任环美共承包了4个大棚,吸纳周边务工村民10余人。今年的这一批西红柿,每亩地实现产量8000

斤,单个大棚收益在10万元左右,目前,产业园的西红柿刚刚结束采摘,已经栽植好了西瓜。

在临朐县政府及蒋峪镇政府的大力支持下,任环美充分发挥“互联网+农业”的优势,申请开通了电商平台,通过网上收集发布销售信息等方式,不断拓宽销售渠道。另外,在直采的基础上,任环美还依托线上平台,采用订单种植、以销定采的方式,进一步改变传统的产销模式,实现增产增收。

“传统生产模式下,种植户大多是散而不集中,产品质量也是参差不齐,加之市场价格波动,很大程度影响了他们发展壮大。为了推动种植业产业化、规模化发展,我们积极与农业公司对接,建设大湾区农产品采购中心,采集临朐县及周边的名优蔬果农特产品、特色禽畜冷冻深加工产品,形成长期稳定货源产区,对接粤港澳大湾区高端消费庞大市场,将贺家洼村打造成知名的绿色果蔬生产基地。”蒋峪镇党委书记马晓文如是说。

近年来,临朐县始终坚持产业兴农、质量兴农、绿色兴农,不仅将传统生产方式与现代科学技术

相结合,还将农业生产与加工、运输、销售等各个环节相结合,积极推动乡村产业全链条升级,持续增强农产品的市场竞争力,在提高农业综合效益的基础上,不断提高农民收入水平,全面助推乡村振兴。新的一年,任环美的目标更加清晰:“我们要在种植理念上加以创新,继续坚持绿色种植,对农作物进行精细化培植管理,在保证食品安全的同时,带大家找回儿时的记忆和味道,让快节奏下的孩子们体验到我童年时候的乐趣。”

来源:大众网

