



一天售出200万枚土鸡蛋 小县城电商带头人一年“拼”出一亿多元销量



35岁的陈陶胜是安徽省枞阳县枞阳镇戚矶村人，退伍回乡后，他瞄准当地丰富的农副产品资源开始了创业。近年来，陈陶胜瞅准机会，利用新电商平台销售当地各类农副产品，越做越大，成为远近闻名的电商大咖，企业年销售额1亿多元。

8月17日，第三届拼多多“农货节”启动，陈陶胜和枞阳县副县长走进拼多多直播间，为当地土鸡蛋、黑猪肉、大闸蟹等农副产品带货，销售额达121万元。仅土鸡蛋，一天就售出了200万枚。爱拼才会赢，在致力为家乡枞阳农产品扩销路、创品牌的过程中，陈陶胜也收获了“最初的梦想”。

刘玉才 记者 祝亮文/图



直播带货现场，陈陶胜（右二）和枞阳县副县长王刚（右一）现场向网友展示煎土鸡蛋。

一天售出200万枚土鸡蛋 优质农产品绽放“农货节”

“大家看一下我手中的土猪肉，这是枞阳黑猪，12个月才出栏。肉质鲜而不腻，红烧口感特别香，并且曾作为特产出口国外……”8月17日，拼多多正式启动了第三届“农货节”，当天下午，枞阳县副县长王刚和陈陶胜共同走进拼多多农货节直播间，为枞阳县农副产品代言、带货。面对镜头，两人如数家珍地向网友介绍起来。

当天，直播店铺销售额121万元，成交订单5.1万单，其中拼多多官方补贴的白荡里土鸡蛋当日售出200万枚，成功登顶拼多多鸡蛋畅销榜一和榜三。这是陈陶胜的电商一天的成绩单，也是拼多多第三届“农货节”千万商家的一个缩影。

作为国内最大的农产品上行平台，拼多多自创立以来，一直积极扎根农业，先后探索出“产地直发”“农地云拼”等多种助农模式，为各地农产品打开了新的销售渠道。为了满足消费者对精品农货日益增长的消费需求，今年“农货节”期间，“百亿补贴”频道进一步扩大精选农产品的上行规模，首批上线的高品质农产品即超1000款，累计覆盖400多个优质农产区，包括寿光蔬菜、哈密瓜果、平和蜜柚、大连瑶柱、会理石榴、万荣苹果、枞阳鸡蛋、周至猕猴桃、洪泽湖大闸蟹、香格里拉松茸等。

“今年的‘农货节’将重点推介品质农货，这也是平台助农的新尝试。”据此次“农货节”的负责人介绍，在持续为农产区拓展销路的同时，平台将通过对优质农产区精品农货、地理标志农产品进行不限额补贴，助力各大农产区打造优质的产地品牌，提升农产品的附加值，带动农户增产增收。

与此同时，拼多多“百亿补贴”相关负责人表示，此次“农货节”首批筛选出超100款地理标志农产品，从规格、物流和包装上进行品牌塑造，并在全网低价的基础上再加补贴，全力推动品质农货打造产地品牌。此外，在售后服务上，大部分百亿农产品均开通顺丰包邮，并提供坏果包赔等服务。

广阔农村，大有可为。据悉，未来5年，拼多多还将继续通过与地方政府和农业机构合作，推动新农人返乡创业，并加大对农户的技术培训，用技术赋能农业生产，助力乡村振兴。

脱下军装闯电商 他成为小县城的“电商第一人”

枞阳，安徽铜陵沿江的一座县城，县域内物产丰富，特别是农特产品品类众多。回乡前，陈陶胜就盘算着卖土货。返乡后，他将目光投向了当地的白荡湖大闸蟹。

在陈陶胜看来，家乡的白荡湖大闸蟹，名气虽比不上其他水域的大闸蟹，但品质一点儿也不差，还获得过“国家地理标志”。于是，陈陶胜的创业历程从在街头摆地摊卖螃蟹开始，他起早摸黑、风雨无阻，哪怕一只螃蟹，哪怕是凌晨，他都要送货上门。

刚开始创业的那几年很辛苦，好在，军旅生涯磨炼了陈陶胜不怕吃苦、不怕输的品质。渐渐的，陈陶胜以优质的服务、一流的品质，占领了当地一部分水产品零售市场。

2016年，揣着“第一桶金”的陈陶胜转战电商平台，他看准国内最大

的农产品上行平台拼多多，开设了自己的第一个网店。不懂技术，他参加成人高考，进入安农大拼命学习；没有帮手，他让本在外企享受高薪的妻子辞职回乡来相助……

凭借着一股子闯劲，陈陶胜和妻子承担了采购、运营、客服、售后等所有日常事务。5年过去，陈陶胜的公司已经变成“线上线下”齐头并进、产销融合、多元一体发展的枞阳电商“头牌”。

回忆起过往的创业历程，陈陶胜说，虽然辛苦，但很值得。在多年的创业过程中，他创办了“蟹之都”“白荡里”等多个品牌，更重要的是，他摒弃了传统销售模式，借助电商平台，让当地的大闸蟹、土鸡蛋、土猪肉、香肠等产品远销四海，成为了“枞阳电商第一人”。

年销售额达1亿多元 带动近千农户增收

经过多年的摸爬滚打，陈陶胜的生意越做越顺。去年，陈陶胜的公司全年销售额首次突破了一亿元。每当别人投来艳羡的目光时，他总会说道：“这成绩全靠拼出来！”

对于陈陶胜来说，第一个“拼”是“拼搏”。即便企业步入正轨之后，陈陶胜依然起早贪黑忙碌着。

另一个“拼”，说的是拼多多平台。在陈陶胜看来，做生鲜出身的拼多多直连8亿多消费者，是最大的农产品上行平台，而枞阳当地最大的优势就是特色农产品资源丰富，公司和平台的契合度很高。“有了平台加持，再也不用担心销路了。”陈陶胜说，借助新电商，自己的公司有了质的飞跃，也带动了当地很多农户致富。

53岁的枞阳县村民施祥龙多年前因病致贫，生活窘迫。病好后，他尝试稻虾共养，结果第一年就遇到了大米滞销的难题。不知所措的施祥龙在枞阳县商务局的牵线搭桥下，认识了

陈陶胜，销售难题迎刃而解。见识到电商魅力后，施祥龙不断扩大生产规模，目前种了600多亩虾稻田，不仅自己过上了好日子，还带动了周边20多个贫困户脱贫致富。黑猪饲养者、80后新农人鲍光九大学毕业后选择返乡，接替父亲管理黑猪保种养殖场，前些年也遇到了发展瓶颈，和陈陶胜合作后，无论是销量还是品牌，都有了进步。目前，他正在计划扩大产能、延伸产业链，与陈陶胜合力打造枞阳黑猪品牌。

“新农人的回归，优质电商平台的助力，让农产品从滞销变畅销，从‘土疙瘩’变成‘香饽饽’，并转化为消费助农、乡村振兴的‘新引擎’。”枞阳县商务局相关负责人表示，近年来，陈陶胜帮助枞阳农产品打开了销路、制定了标准、创立了品牌，先后与57家当地农业龙头企业、扶贫基地、12个贫困村、20余户贫困户签订长期合作协议，带动近千农户增收。同时，还为当地提供了许多就业岗位。



施祥龙长期向陈陶胜供应虾稻米和小龙虾，两人在虾稻田查看水稻长势。



陈陶胜（左）在枞阳当地的茶园收购枞阳白茶



陈陶胜（左二）在仓库亲自查看土鸡蛋发货情况



枞阳土鸡蛋颇有名气，“小枞”牌土鸡蛋是枞阳当地着力打造的品种。