



记者 祝亮文/图

六月,安徽砀山的油桃熟了,嫩黄中泛着一丝嫣红,像极了少女微微羞红的脸。就地摘一颗红彤彤的大油桃,咬上一口,脆甜多汁,阳光悉数包裹在桃肉里,嘴里满满都是夏天的味道。

作为“国家地理标志产品”,砀山油桃也曾遇到销路不畅的难题。如今,砀山油桃再也不愁销路,借助新电商平台,一筐筐油桃从果园卖向了全国各地,让千家万户都能品尝到这份来自砀山的美味,同时也让砀山果农实现了增收致富。



在砀山葛集镇窠集村的油桃园里,成片的桃树被成熟的油桃压弯了“腰”。

借力新电商,小油桃绘出乡村振兴新图景

脆甜油桃新鲜上市,借力新电商卖向全国

90后退伍军人返乡创业,将小油桃卖成电商“爆款”



6月中旬,砀山油桃喜获丰收。

麦浪翻滚,果园飘香。6月中旬,在砀山葛集镇窠集村的油桃园里,成片的桃树被成熟的油桃压弯了“腰”。

砀山县位于安徽省最北端,地处皖、苏、鲁、豫四省七县交界处。历史上,黄河流经砀山数百年,改道北徙后,在砀山县境内留下一条东西长46.6公里的黄河故道。故道两岸,黄河冲积的沙质土壤,非常适宜培养各类水果,除了大家较为熟悉的砀山酥梨外,还有脆甜诱人的中国国家地理标志产品——砀山油桃。

在砀山葛集镇窠集村的油桃园里,成片的桃树被成熟的油桃压弯了“腰”。

在窠集村的桃园里,90后小伙子李猛正穿梭在桃树间,忙着挑选品质上乘的油桃。李猛是毗邻砀山的江苏丰县人,做着水果电商的生意。

“砀山的油桃能拥有独特的口感,很大程度上是由它们特殊的生长环境所赋予的。”谈起砀山油桃,李猛赞不绝口,砀山的油桃透着清爽怡人的甜香,一口咬下去,酥脆的口感、黄金般的香甜滋味,让人流连忘返。近年来,通过不断改良品种,砀山油桃已成为市场上的“香饽饽”。

据统计,目前,砀山县的油桃种植面积达三万亩,亩产量达到3500多斤。在窠集村,桃种植面积有近千亩,桃产业已成为该村果农增收致富的主导产业。

从5月开始,窠集村的油桃陆续上市,村民们和李猛早早签订了统一收购合同。李猛根据销售情况,到果园采摘,运往附近的仓库,再通过电商平台销售。通常情况下,李猛销售的砀山油桃两三天后就能到达全国各地消费者手中。

初见李猛,眼神里透着坚毅,身上有着一股超乎同龄人的沉稳。1993年出生的他,出身农村,曾是一名军人,如今是远近闻名的“水果大王”。

李猛的父亲曾经开店经营蔬菜瓜果生意。李猛退伍后,子承父业,和发小孙光鑫一起创业,成立了智金农业科技有限公司。在创业过程中,他们意识到线下抢市场太慢了,于是开始研究线上电商市场。

“我们2017年开始接触拼多多,当年就将砀山油桃卖成了网络爆款,这些年来,一直霸占拼多多油桃畅销榜、好评榜前列。”李猛笑着说,在赚得第一桶金后,他的信心更足了,决定在拼多多平台继续深耕。2022年,公司取得了4.7亿元的傲人业绩,拼多多占销售额的比例约为70%,仅油桃单品就能做到年销10万单,平均日销售额20多万元。

回顾多年的农村电商创业历程,李猛感慨颇多。他说,相对于其他农产品,水果成熟期短、易损坏,有太多需要把控的细节。“最纠结的就是爆单的时候,既高兴又担忧。高兴的是单子越来越多,但同时也担忧采摘、运输过程中出岔子。”

“把细节做到极致”,是李猛在军旅生涯中养成的习惯,也是他在创业中坚持的原则。在分拣过程中,李猛要



在李猛的水果仓库里,工人们正在给油桃打包。

求工人们全部戴棉质手套,以免手劲过大在分装过程中捏坏水果。在打包过程中,李猛采用指定厚度的隔层,针对大小果,采用不同规格套网分装。这些细节上面的把控,对水果在运输过程中的品质起到了很好的保护作用。

在李猛看来,自己的成功,既离不开一直以来追求品质的理念,也离不开拼多多为众多农村创业者提供了创新商业模式的机会,能让农村创业者更快、更好地走进全国大市场。

“农地云拼”,小油桃照亮村民致富路



借助电商平台,每天都有大量的砀山油桃被发往全国各地。

在窠集村的桃林里,当地桃农窠鹤正忙着把当日采摘下的新鲜油桃运往仓库进行分拣打包。窠鹤说,他家有20多亩土地,以前都是等收购商上门,但价格变动大,收益不稳定。遇到李猛后,一切发生了改变。

“今年产量比去年略高些,我们每天凌晨2点开始采摘,以此保证桃子的口感和质量。现在每年收入还不错,再也不用外出打工了。”窠鹤笑着说,自己家的油桃全部都供货给李猛,直接通过电商平台销售,

每年销售额达到40万余元,除去成本,每年收益超过20万元。截至目前,窠集村已经与李猛合作了5年之久,村民们日子越过越好、蒸蒸日上。

“希望通过自己的努力,帮助更多的村民解决销售难题,带动乡亲们一起致富。”李猛说,电商平台给了自己继续带领乡亲发家致富的信心。

在李猛的带动下,当地一些年轻人也主动学习电商知识,希望通过电商、直播等方式,将小果园和大市场连接,增加收入。

为提升农产品附加值与议价能力、推动产业良性发展、促进农民稳定增收、助力乡村振兴,作为中国最大的农产品上行平台,拼多多发起“寻鲜中国-多多好农货”项目,以节令为轴,在全国优选最新鲜的当季蔬果食材和品质农货,通过专区推介、地标宣传、尝鲜直播等方式,以“农地云拼”实现“产消直连”,向平台数亿消费者进行推介,提升当地农产品品牌价值与效益,如今正值上市的砀山油桃便是“寻鲜中国”项目力推的好农货。

在电商平台的助力下,砀山油桃已经摆脱了传统的销售方式,通过数字化手段,构建了一个全新的供应链体系,同时也为消费者和农民之间架起了一道桥梁。