

安徽小夥用拼多多把雲南的春天「賣」向全國



趙俊宇正將采收的百合搬上車，準備運往昆明。
通過新电商平台銷售。
通訊員曲鳴飛攝



拼多多“農地云拼”模式，將雲南的鮮花直接推向城市消費者。
通訊員曲鳴飛攝



晉寧區花農正在採摘玫瑰 通訊員穆功攝

天氣常如二三月，花枝不斷四時春。
又是一年早春二月，雲南處處盛開的鮮花似乎在提醒人們：這裡的春天到了。

不少雲南人談起雲南的花季，當真可以如數家珍：昆明圓通山的櫻花、植物園的茶花、西山的玉蘭、郊野公園的桃花、羅平的油菜花……姹紫嫣紅，爭奇鬥艳。著名散文家李廣田先生在散文《花潮》中留下了“春光似海，盛世如花”的名句，使得“圓通花潮”享譽海內外。很多人春天到雲南旅遊就是為了賞花。

如果不能到雲南賞花怎麼辦？很多消費者通過新電商平臺拼多多，尋得自己心仪的鮮花。也在乍暖還寒時，把雲南的春天“搬”回了家。

昆明往西南出發，200多公里外的玉溪市新平彝族傣族自治縣戛西鎮，這裡因褚橙而為人所熟知。2月，背靠巍峨的哀牢山，面向蜿蜒的戛酒江，南蚌村已全然未見初春的蕭索，一片綠意盎然的景象。25歲的昆明小夥趙俊宇和他的父母正在百合花地里忙活。“雖然離昆明遠些，但這里氣溫高，沒有霜，冬天能種出很好的百合。”種了20年的百合，趙俊宇的父親找到了適合冬夏兩季種植百合的“密碼”，冬季到此租地種起了百合。

趙俊宇雖然才20出頭，却已是一個相當了解花事的老把式。什麼時候種植、採摘最好，在哪裏能賣個好價錢，以及除了傳統渠道，怎樣做電商的合作伙伴，趙俊宇都了然於胸。

安徽80後殘疾青年楊道林是一位有特色的拼多多鮮花商家。他原本做手機電商銷售，偶然的機會到雲南旅遊，發現鮮花生產成本與內地的市場銷價間存在很大的利潤空間，商机广阔，於是開始嘗試到拼多多开店，如今他們的拼多多店铺已成為平台領先企業。

楊道林的堂兄楊道雲負責採購和發貨，到鮮花種植基地向花農採購鮮花，把好質量關。正是在這個過程中，楊道雲和趙俊宇有了合作，把趙俊宇他們種的百合，從產地直發，通過拼多多賣到全國各地。楊道雲說，百合、玫瑰、向日葵、康乃馨、雏菊、洋桔梗等品種都深受消費者喜愛，來自廣東、江蘇、上海、北京、浙江、山東等地的消費者通過拼多多下單，將雲南的春天“搬”回家。

統計數據顯示，楊道林他們的店鋪2021年銷售鮮花230萬單，銷售額達到數千萬元。他們還專門在雲南多地建立了鮮花種植基地，與當地花農簽訂採購和銷售合同，借助拼多多“農地云拼”的創新模式，帶動了330多戶當地花農增收致富。

業內有言，中國每10枝鮮花里，有7枝來自於雲南。由於氣候、土壤等天然優勢條件，雲南鮮花全國聞名，質量穩定，適合日常消費。官方發布的數據顯示，雲南已成為全球最大的鮮切花生產地，鮮切花生產面積、產量均位居全球第一。

拼多多的產地直發模式，正好將雲南的鮮花直接推向城市消費者，也因此與雲南鮮花結緣頗深。2020年3月，拼多多聯合中國鐵路昆明局集團開通鮮花專列，將雲南花農贈送給武漢抗疫醫護人員的鮮花成功送達。同年，时任雲南瀘西縣長莫偉等走進了拼多多直播間，為雲南鮮花代言，獲得160萬網友圍觀支持，也讓雲南鮮花在拼多多平臺積累下更多粉絲。

拼多多農業項目負責人表示，平臺“農地云拼”的創新模式就是希望打造一條花田直連家庭購物車的產銷對接高速通道，用穩定的訂單優化鮮花種植的供應鏈，助農增收，同時也通過減少中間環節讓廣大消費者享受到更優惠的鮮花商品。“未來我們還將通過百億補貼、萬人團、限時秒殺等優勢資源，進一步提升平臺鮮花品類的消費體驗。”

有消費者在買花後留言：真是太愛雲南的鮮花啦！在拼多多，也必定會找到心中的鮮花勝景。

本报记者王淑娟



新採摘的百合，兩個多小時後將從產地到達昆明的倉庫，借由電商平臺“飛”向消費者。
通訊員曲鳴飛攝



電商店鋪的工作者對剛送到的鮮花進行分揀 通訊員曲鳴飛攝



電商店鋪冷庫里的各種鮮花 通訊員曲鳴飛攝