

把云南的春天「卖」向全国 安徽小伙用拼多多



晋宁区花农正在采摘玫瑰 通讯员 穆功 摄

天气常如二三月，花枝不断四时春。
又是一年早春二月，云南处处盛开的鲜花似乎在提醒人们：这里的春天到了。
不少云南人谈起云南的花季，当真可以如数家珍：昆明圆通山的樱花、植物园的茶花、西山的玉兰、郊野公园的桃花、罗平的油菜花……姹紫嫣红，争奇斗艳。著名散文家李广田先生在散文《花潮》中留下了“春光似海，盛世如花”的名句，使得“圆通花潮”享誉海内外。很多人春天到云南旅游就是为了赏花。
如果不能到云南赏花怎么办？很多消费者通过新电商平台拼多多，寻得自己心仪的鲜花。也在乍暖还寒时，把云南的春天“搬”回了家。

昆明往西南出发，200余公里外的玉溪市新平彝族傣族自治县戛洒镇，这里因褚橙而为人所熟知。2月，背靠巍峨的哀牢山，面向蜿蜒的戛洒江，南蚌村已全然未见初春的萧索，一片绿意盎然的景象。25岁的昆明小伙赵俊宇和他的父母正在百合花地里忙活。“虽然离昆明远些，但这里气温高，没有霜，冬天能种出很好的百合。”种了20年的百合，赵俊宇的父亲找到了适合冬夏两季种植百合的“密码”，冬季到此租地种起了百合。

赵俊宇虽然才20出头，却已是一个相当了解花事的老把式。什么时候种植、采摘最好，在哪里能卖个好价钱，以及除了传统渠道，怎样做电商的合作伙伴，赵俊宇都了然于胸。

安徽80后残疾青年杨道林是一位有特色的拼多多鲜花商家。他原本做手机电商销售，偶然的机会到云南旅游，发现鲜花生产成本与内地的市场销价间存在很大的利润空间，商机广阔，于是开始尝试到拼多多开店，如今他们的拼多多店铺已成为平台领先企业。

杨道林的堂兄杨道云负责采购和发货，到鲜花种植基地向花农采购鲜花，把好质量关。正是在这个过程中，杨道云和赵俊宇有了合作，把赵俊宇他们种的百合，从产地直发，通过拼多多卖到全国各地。杨道云说，百合、玫瑰、向日葵、康乃馨、雏菊、洋桔梗等品种都深受消费者喜爱，来自广东、江苏、上海、北京、浙江、山东等地的消费者通过拼多多下单，将云南的春天“搬”回家。

统计数据显示，杨道林他们的店铺2021年销售鲜花230万单，销售额达到数千万元。他们还专门在云南多地建立了鲜花种植基地，与当地花农签订采购和销售合同，借助拼多多“农地云拼”的创新模式，带动了330多户当地花农增收致富。

业内有言，中国每10枝鲜花里，有7枝来自于云南。由于气候、土壤等天然优势条件，云南鲜花全国闻名，质量稳定，适合日常消费。官方发布的数据显示，云南已成为全球最大的鲜切花生产地，鲜切花生产面积、产量均位居全球第一。

拼多多的产地直发模式，正好将云南的鲜花直接推向城市消费者，也因此与云南鲜花结缘颇深。2020年3月，拼多多联合中国铁路昆明局集团开通鲜花专列，将云南花农赠送给武汉抗疫医护人员的鲜花成功送达。同年，时任云南泸西县县长莫伟等走进了拼多多直播间，为云南鲜花代言，获得160万网友围观支持，也让云南鲜花在拼多多平台积累下更多粉丝。

拼多多农业项目负责人表示，平台“农地云拼”的创新模式就是希望打造一条花田直连家庭购物车的产销对接高速通道，用稳定的订单优化鲜花种植的供应链，助农增收，同时也通过减少中间环节让广大消费者享受到更优惠的鲜花商品。“未来我们还将通过百亿补贴、万人团、限时秒杀等优势资源，进一步提升平台鲜花品类的消费体验。”

有消费者在买花后留言：真是太爱云南的鲜花啦！在拼多多，也必定会找到心中的鲜花胜景。

本报记者 王淑娟



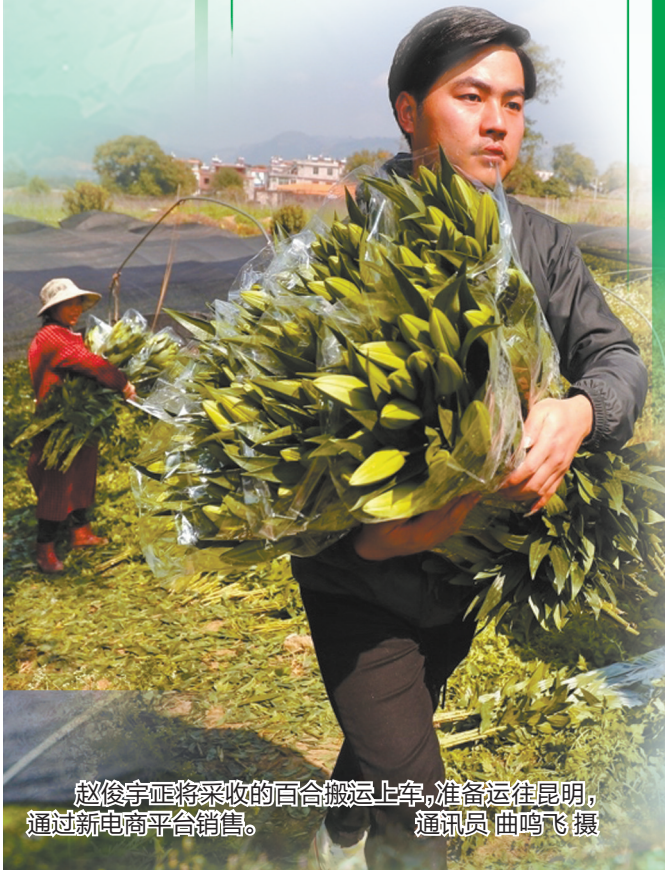
新采摘的百合，两个多小时后将从产地到达昆明的仓库，借由电商平台“飞”向消费者。 通讯员 曲鸣飞 摄



电商店铺的工作人员对刚送到的鲜花进行分拣 通讯员 曲鸣飞 摄



电商店铺冷库里的各种鲜花 通讯员 曲鸣飞 摄



赵俊宇正将采收的百合搬上卡车，准备运往昆明，通过新电商平台销售。 通讯员 曲鸣飞 摄



拼多多“农地云拼”模式，将云南的鲜花直接推向城市消费者。 通讯员 曲鸣飞 摄