

聚焦地产杨梅系列报道·电商促销篇

搭电商快车,宁波杨梅鲜飘万里

“一骑红尘妃子笑,无人知是荔枝来”。与1300年前的杨贵妃相比,处于信息时代的我们是幸福的:抽个周末下乡上山,或者在手机、电脑上下单,现场或两三天内就能品尝到新鲜的宁波杨梅。

网店促销、物流提速、技术助力……这两天,在慈溪、余姚、江北、象山,记者看到,从梅农到快递小哥,从科技工作者到网店店主都行动起来,将“味胜河朔葡萄重,色比泸南荔枝深”的新鲜宁波杨梅网销各地、鲜飘万里。



五彩杨梅来了

晶莹剔透的水晶白杨梅,俏丽可人的粉红杨梅,多汁清香的荸荠杨梅,三个不同的品种组合在一起,不但颜值超高,还能一次品尝到不同味道的杨梅。

昨天,位于余姚市牟山镇湖西院的先锋哪哉农庄白杨梅基地,负责人金建芬忙着拼装五彩杨梅。五彩杨梅一推出便得到客户的认可。今年,该农庄的2000多株杨梅喜获丰收,并远销海外。

(通讯员 吴大庆 记者 何峰 摄)

网络销售与现场采摘“平起平坐”



威迪锋正在忙着网上接单。

(唐严 摄)

记者 张正伟
通讯员 邵滢 董天天

“兄弟姐妹们,你们稍等会儿,我把游客领上山,就回来给你们发单。”昨日上午,慈溪匡堰镇乾炳村迪锋杨梅专业合作社负责人威迪锋一边领着采摘客上山,一边在手机上“安抚”朋友圈求购杨梅的微信。

“我发现QQ群、朋友圈等社群的消费能力比较强,于是今年就首次尝试开展社群营销,没想到下单的人特别多。”威迪锋说,5月底以来,已经通过朋友圈卖出了几百单。

乾炳富硒杨梅名气大,但以往是靠农户肩挑手提进行销售,好收成有时却卖不出好收入。威迪锋急在心里,辞去稳定的工作,与一批年轻人回乡创业,帮助村民通过互联网销售杨梅。“慈溪杨梅的上市期也就20多天,如果不通过互联网等信息技术,肯定卖不出好‘钱景’。”威迪锋告诉记者,通过几年的探索,现在村民们已经基本掌握了网上销售的模式。“网上选购的人主要是为了尝鲜,所以杨梅采摘下来就进冷库降温,再放入真空颗粒包装

盒。”威迪锋说,包装盒采用了三层隔热技术,同时还注入氮气来抑制杨梅呼吸,最远的送到新疆也没有问题。

在余姚文亭张孙小歪哥杨梅基地,张登科一大早就上山摘杨梅,等太阳出来就打包送到村头的顺丰快递点。“这几单都是送给宁波市区朋友尝鲜的。”张登科说,以往到了杨梅季,他都是请朋友来家里采摘,现在有了电商,一天内就送过去了,很方便,还免去了大热天赶路之苦。

除了保鲜做得好,网上销售还讲究吆喝技巧。慈溪浒山街道的沈沛锋受横河和匡堰梅农朋友之邀,把杨梅提货券设计成介绍慈溪杨梅的手绘明信片,许多人在网上看到后,买下来珍藏,或送给亲朋好友。

富有创意的营销和全面触网的策略,让今年慈溪、余姚的杨梅更好卖了。据余姚梅老大杨梅专业合作社负责人孙来达介绍,往年杨梅的网上销售占比只有三成不到,今年有望达到五成,甚至更多。“线下采摘受天气、交通等条件的限制比较大,今后网购杨梅的人肯定会越来越多。”孙来达说。

物流网点直达梅农“最后一公里”

记者 张燕
通讯员 陈茜

这几天,宁波顺丰速运姚东片区分部经理刘激一边忙着对杨梅寄收网点进行完善,一边去杨梅大户家里了解最新需求。“上周下了好几场雨,梅农都没去采摘,周末天气好,杨梅进入寄递高峰,要提醒农户做好准备。”刘激告诉记者。

昨日,刘激负责的余姚河姆渡、三七市、文亭一带的9个杨梅收寄网点进入杨梅快递高峰,一天能寄上万单,运往全国各地。

刘激说,去年这些片区才5个顺丰收寄网点,今年不仅增加到9个,还与其他客户合作建设了9个代收网点。三七市镇的交易市场是新增的收寄网点,主要为附近石步村梅农提供服务,一天能接1000个订单,除了发往江浙沪的,广东、

北京等地的也不少。

据悉,今年顺丰在我市杨梅主产区各乡镇增设了83个杨梅便民寄递点,启用9个冷库,抽调近300人,全力保障杨梅运输。

记者看到,目前顺丰采用单元格式托盘包装,216颗杨梅分四层格子放置,再通过吸塑袋、泡沫箱纸箱层层包装,里面还放置

了两个冰袋。据介绍,树上的杨梅采摘下来通常会预冷两三个小时再放进包装盒,运输过程基本能保持恒温。目前顺丰开放了全国139个城市的杨梅寄送,其中62城今天寄明天到,像杭州、上海、嘉兴、绍兴、舟山等地,如果当天上午8时40分以前寄出,还能实现当日送达。

线上接单忙 线下也没闲



现场先尝鲜,再到线上去下单。

(陈佳文 徐展新 摄)

记者 徐展新
通讯员 施哲远 陈雨昊

近期,市供销社联合多个杨梅产地,将线上线下杨梅推介活动纳入“甬品千创”行动计划,为宁波杨梅吆喝。

6月15日,南塘老街举办了一场慈溪杨梅专场推介会。慈溪杨梅园的第一茬果子运送至此,吸引近1万人次游客观看、品尝;推出慈溪杨梅采摘农旅特惠线路,让市民和游客采摘、休闲两不误。同一天,象山泗洲头的杨梅种植基地也出现了一支直播团队,他们用镜头展示高端品种“泗洲灵梅”的外形,讲述这一地方特产的“前世今生”。一周之后,这批“泗洲灵梅”也将运抵南塘老街进行展示推介。

吃和看,只是杨梅推介的第一步。“甬品千创”行动的目的,是结合线下活动和线上平台,不断提升宁波杨梅的附加值。为此,宁波供销社电商将慈溪杨梅推上了天猫、淘宝、京东、善融等电商平台和以“本来生活”为代表的垂直类农产品电商平台。同时联手顺丰创新供应链服务体系,在杨梅园所在区域增

设便民寄递点、冷库,抽调专业团队保障高峰期运输。

将农产品推介与旅游产业挂钩,象山泗洲头镇也在尝试。借着此次直播活动举行的契机,当地政府全面展示集农产品种植、旅游观光、文化体验于一体的乡村旅游产业。据了解,泗洲头镇已开发以何婆岭村世源客栈、金家岙村二月别居、墩岙村望乡民宿为代表的30家特色民宿,和杨梅采摘、品尝、加工产业结合起来,让杨梅经济惠及千家万户。

这是宁波“甬品千创”三年行动计划实施的第二个年头,已陆续围绕杨梅、水蜜桃、枇杷、柑橘、葡萄等特色农产品组织21场推介活动,将网络直播、电商销售、线下活动、物流配送等要素结合起来,打造了一批有影响力的“甬品”农产品品牌。“宁波杨梅具有深厚的文化积淀,是实践文旅融合发展的上好平台,也是‘甬品千创’的‘重头戏’。我们将当好‘店小二’,帮助宁波杨梅在日益激烈的市场竞争中打响品牌、走得更远。”市供销社相关负责人表示。

宁波中考 垃圾分类题占了79分



本报讯(见习记者张凯凯 记者王岚)围绕“垃圾分类”这一“家乡风尚”作文,“回收利用”的英语表述,实施垃圾分类的必要性……今年的宁波中考试题,涉及“垃圾分类”的考题分值高达79分!

“从现实社会的角度将垃圾分类和试题进行如此大规模的结合,这是宁波教育史上首例,更显示了宁波对垃圾分类的决心和担当。”市生活垃圾分类管理办公室相关负责人表示。

据统计,本次79分的分值包括语文作文60分(可选项)、数学4分、英语1分、科学4分、社会10分,分值之多、内容之广前所未有。

例如,数学卷的选择题题干上,介绍了宁波是世界银行在亚洲

地区选择的第一个开展垃圾分类试点项目的城市;英语卷的填空题,要求学生将“在宁波,每个人都知蓝色垃圾箱内的垃圾可被回收利用”一句中的“回收利用”一词进行翻译;科学和社会试题上,分别考查了废弃草稿纸、玻璃、果皮、废灯管、过期药品等垃圾的分类方式,并结合图表考查了我国生活垃圾产生的趋势及处理的办法、实施垃圾分类的必要性等内容。

“垃圾分类是一种生活方式,此次全面检验学生对垃圾分类的掌握情况,既要求学生更加关心生活细节,更要求学生拥有保护环境、节约资源、践行垃圾分类的主人翁精神。”市教育局相关负责人表示。

记者从市生活垃圾分类管理办公室了解到,宁波市的垃圾分类工作已经开展了6年,垃圾分类的校园教育基本实现全覆盖。2018年起,宁波还落实了每学期垃圾分类知识教学不少于2课时的要求。

安全生产宣传咨询日活动举行

本报讯(见习记者张凯凯 通讯员沈伟)昨天上午,宁波市2019年安全生产宣传咨询日活动在宁波文化广场开幕,15支应急救援队代表到现场并参与了授旗仪式。会场上,八旋翼的水域救援无人机、履带式灭火机器人等众多高新

应急救援设备吸引了市民的目光。

本月是全国第18个“安全生产月”,以“防风险、除隐患、遏事故”为主题。当前,我市专业和社会应急救援力量呈现出发展速度快、参与热情高、活动范围广、服务领域宽的全新格局。

王伟国:白手起家闯“物流”



记者 黄合

【人物名片】

王伟国,1952年出生,宁波龙星物流有限公司副董事长兼总经理,2005年4月,与马士基仓储物流有限公司合资成立龙星物流,成为宁波众多物流企业中的“互联网”国际物流巨头第一人。

物流,是一个舶来词。我大半辈子,从做装卸,到跑运输,再到做仓储,每一步都绕着这两个字在转。

上世纪70年代,跑运输的是“老大”,不仅路上吃住全包,还得好吃好喝伺候着。在镇海县办运输公司里,我凭借着吃苦耐劳,一步步成了别人口中信得过的“王阿三”。

1986年,我揣着借来的4.5万元开始“创业”,哥哥当驾驶员,弟弟做法人代表,我揽业务,跑起了货运。

当时,我已快35岁了。虽说比我文化程度高、脑筋好的人很多,但很少有人敢这么干。

好在改革开放的春风吹到了这里,我还记得自己有钱终于买上第一辆解放牌货车挂车牌时,每天将它擦得锃亮,天冷了怕它冻坏,还用棉被将它盖起来。

瞅准机遇,汗水不会辜负奋斗者。1989年,机会来了。当时的宁波港北仑港区被交通部列为我国大陆沿海重点开发建设的国际深水中转港之一,集装箱货轮开始在北仑港区码头停泊。

我想,集装箱运输一定会是今后物流发展的新方向。于是,当我听到有进出口公司苦于无人承接集装箱运输业务而耽误船期时,就毛遂自荐,接了这单业务。此后,宁波港国际航线越来越多,集装箱运输迅速发展。

而我们也于第一时间成立专营集装箱运输公司,找准时机而走到前面。不到3年,我就拥有各类集装箱货车80多辆,成了同行中的佼佼者。

“变则通,通则久”。考虑到货运业的竞争激烈、利润率低,我又开始将目光投向了物流行业里的新兴领域——仓储业,为港口提供配套服务。

上世纪90年代后期,我先后在北仑区和保税区建立了上万平方米的物流仓库,随后又和全球最大的集装箱航运公司、世界500强之一的马士基集团合资,一下子站到了更大的舞台上。

首创海关监管仓库模式、开发宁波地区首家货架式中转仓库,率先推广电子扫描枪系统、对库区试点进行AGV无人叉车改造……来自外方的先进管理理念和规范化的风险控制流程,让我们一步步在创新发展中尝到了甜头。

2015年左右,我们自主研发了智能化系统,改变了过去仓储业低端的刻板印象,将信息化和物联网串联,通过数据让我们的服务更加“智慧”。

去年6月,我们又一次成了行业里第一个吃螃蟹的人——新建占地10万平方米仓储设施,内部包含一座高24米、面积6000平方米的全自动化仓库,建成后这里将成为该行业内首个不需要人力的“黑灯车间”。

今年是新中国成立70周年,我常常想到父母给我取名为“伟国”时,寄托着的美好祝福和希望。

我想,自己虽已过花甲之年,但可以继续在物流领域奋斗,为这个伟大的国家添砖加瓦。



扫码上甬派 专访谈视频



王伟国在办公室里同自己的座右铭合影。(黄合 摄)