



去年带货2000公斤滞销猕猴桃 今年蹭“618”热度提前引流预售 宁波这个女大学生 助力乡村振兴 帮老乡带货



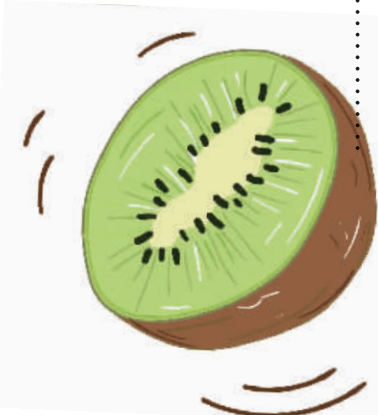
“一元结良姻，九月拾桃缘”，这几天，宁波财经学院的师生在朋友圈里接力转发这句广告词，大家都是冲着徐婷婷站台“打call”的。

徐婷婷在宁波财院读大三，衢州江山人，当地的徐香猕猴桃是国家地理标志产品，驰名海内外。徐同学80多岁的外婆，住在大山深处的高峰村。因为地处偏远消息闭塞，猕猴桃价格卖不上去不说，还年年滞销。

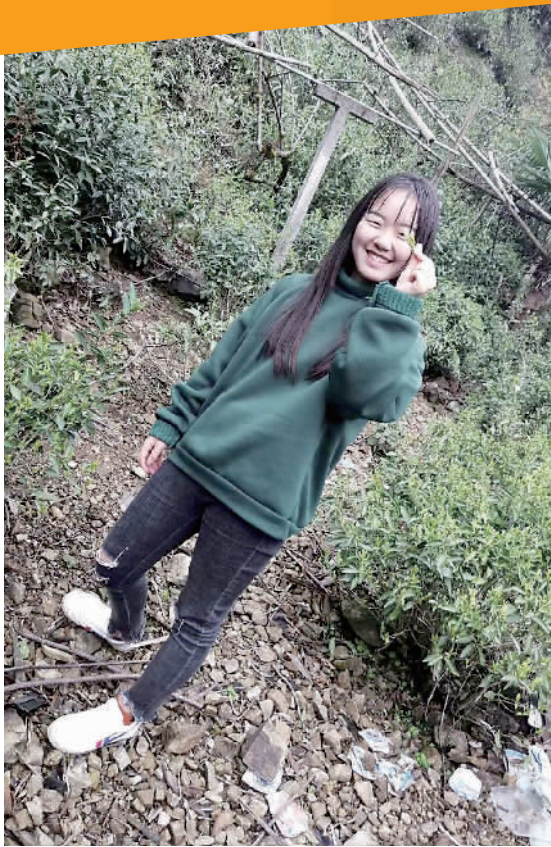
去年，徐婷婷组织了10余名大学生团队，创建了“乡船优品”线上销售渠道，帮助外婆售卖猕猴桃，往年只能卖出去五分之一的猕猴桃，去年全部卖光，价格也从四五元一斤的收购价，卖到了八块钱一斤的“直供价”。

今年，不少老乡找到徐婷婷“带货”。徐同学和团队商量了下，本应九月上市的猕猴桃，他们蹭“618”热度，提前引流预售，面向宁财院师生打出了“一元预购三颗猕猴桃”的“一结桃缘”活动。

□记者 王冬晓
通讯员 郑金悦



曹优静 制图



徐婷婷在老家的猕猴桃园。

尝试 寒假卖雪花酥 进账六七千元

2017年，徐婷婷从衢州山村考到了宁波财经学院，学的是财务管理专业，和企业管理、营收、成本、利润打交道。她学习刻苦，也很上进，大一、大二接连参加了好几场大学生创新创业大赛，不少参赛项目和电商有关。

慢慢的，她想把自己所学专业和比赛积累的经验，用在实践中。

她想到了老家的猕猴桃。

“江山的徐香猕猴桃很有名，大山里的猕猴桃因为昼夜温差大，自然生长，甜度高，口感好。因为在偏远山区，运输成本高，收购的人少，价格也卖不上去。”徐婷婷说，外公外婆七八十岁了，和舅舅一家生活在乡下，每年的猕猴桃产量在一千公斤上下，能卖出200公斤就不错了，剩下的，送人的送人，烂掉的烂掉。村上的其他农户情况也差不多。

徐婷婷寻思着能不能通过搭建网络销售平台，把猕猴桃卖到大山外。2018年年底，她组织了一个不到10个人的大学生团队，开始创业。

“当时猕猴桃下市，网红零食雪花酥很火。”徐婷婷卖立即联系了妈妈和几位村妇，卖雪花酥。

“雪花酥成本小，制作简单，我专门回去两次教他们做，口感满意了，才开始接单。”徐婷婷说，一个寒假雪花酥网上销售额有六七千元钱，“高峰时一天卖出去100包，客户大多来自朋友圈，虽然量不多，但积累了一些经验。”



徐婷婷团队在江山市高峰村调研。

信心 从外婆家的桃园做起 带动留守老人就业

雪花酥圈了第一波客源之后，徐婷婷有了把家乡的猕猴桃卖好的信心。

2019年6月，她决定先从外婆家的桃园做起，联合村里的劳动力，组织货源，采摘、分装、发货等。她还联系了老家的一位猕猴桃收购商，利用他们仓储保鲜技术，延长猕猴桃的上市期，售卖时间从一个月延长到两个月。

“村里有20个猕猴桃种植户，产量一万公斤，4个劳动力一天可以采摘1000公斤猕猴桃，再加上搬运、分装等，大概需要20天左右，每天给每个村民发放100元—150元不等的劳动报酬，采摘这块可以给农户增收10000元左右，再加上猕猴桃售价从田间地头的4元钱一斤，卖到8元，销售额能增长一倍。”徐婷婷盘算着，网上售卖可给农户带来更大的收益。于是，猕猴桃从9月上市前一个多月，到10月底下市，徐婷婷带领团队铆足了劲儿，做推广文案，做线下活动。

徐婷婷说，因为村里都是留守老人，不会用手机，不会看订单，也没办法独立完成包装和发货，于是她又找到了村里为数不多的年轻人和快递小哥，在发货时关照一下。

高峰村的张大爷是低保户，接到这份短期工后，每天包装发货，活不累，还能挣个百十来块钱，他很开心。

点赞 助力乡村振兴 想帮更多老乡带货

写推广文案、做海报、在线上搞活动……为了让更多人看到家乡的猕猴桃，徐婷婷带领“乡船优品”团队成员在微博、今日头条、凤凰新闻等十余个媒体平台上开通了账号，及时更新文章和猕猴桃的推广消息。

慢慢的，自媒体平台上的阅读量从个位数变成了40000+，团队也陆续接到了来自内蒙古、云南、山东、江西等全国十余个省份的订单需求，“外婆家1000公斤的猕猴桃卖得一点不剩，往年只能卖五分之一的量，去年一个多月全都卖完了。”徐婷婷很兴奋。她说，尽管有些小额订单，运费不便宜，利润更是微薄，但一想到家乡十几口人能多一笔收入，徐婷婷就充满了干劲。

截至目前，徐婷婷帮助村民卖出了2000公斤猕猴桃，为农户带来3万余元的销售额，带动10多位村民短期就业。

徐婷婷网上售卖猕猴桃，成了村里的红人，不少农户找她“带货”。“今年因为猕猴桃授粉期雨水大，产量下降，毛估估也有一万多斤的产量，我们的客户主要是宁财院的师生，推出一元预购三颗猕猴桃的活动，也是想稳固客源，再在朋友圈吸引一波潜在流量。”徐婷婷说。

除了渠道端的建设，徐婷婷还准备联合高校师生，给老乡搞种植培训，提高猕猴桃的甜度和口感，还考虑发展林下经济的可能性等。

“有个同学是台州的，我们准备猕猴桃下市开卖涌泉蜜桔，其他同学有货源，我们也可以帮忙推销。”徐同学说，她想通过带货提高农户收入，助力乡村振兴。就像她给这个团队取名为“乡船”，就是希望家乡的风味走得更远。