

■乡村振兴·人物故事



金秋十月，贾明三夫妇在自家果园里现场直播私人定制苹果的生长状况。

直播“金苹果”

淄博沂源夫妇回乡创业 苹果私人定制，一年销售500万

文/片 本报记者 左庆

大家看这个苹果，直径在85毫米以上，品相不错，上色均匀，‘福如东海’是祝寿专用，还有‘寿比南山’，有喜欢的朋友可以下单子了。”山东省淄博市沂源县中庄镇阮南峪村的果园里，贾明三夫妇正在网络直播着他们的定制苹果。

金秋十月，张玉强、梁月喜结良缘，婚礼上印有“缔结良缘”的苹果成了一大亮点，而这枚浑身透着喜气的印字苹果就出自贾明三的果园。

今年36岁的贾明三大学毕业后走南闯北，在北京、杭州漂了15年。曾在阿里巴巴下属公司干过两年的他，有着不一样的眼界。

2014年，贾明三的母亲突然离世，这对一个人带着媳妇在北京闯荡的贾明三打击很大，老家的父亲也让他不放心。经过激烈的思想斗争，他毅然决定放弃大城市的生活，回家乡创业。

贾明三的老家是苹果之乡——淄博沂源，每当回到老家看到满树的苹果卖不上好价钱，他都心急如焚。2015年底，贾明三怀揣着梦想回乡。他把当地生鲜水果放在网上卖，虽然质量好，但苦于网上卖苹果的太多了，挣不了多少钱。

多年的闯荡让贾明三明白，若想通过卖水果蹚出一条路，必须“玩”出自己的特色，让自己的水果“自带流量”。多方调研后，他开始尝试在苹果上利用光合作用“印字”，还起了个好听的名字：阳光雕刻。于是，贾明三和妻子在自家果园里搞起了直播秀，向广大网友推销自己的“金苹果”，并在网上接单定制苹果。

青年人结婚，定制苹果“百年好合”“喜结良缘”；老年人过生日，定制苹果“福如东海”“寿比南山”“寿”；企业开业、过年送礼，可以定制带企业商标的苹果。贾明三说，尤其是逢年过节，还有六月六、九月九结婚的好日子，私人定制的苹果更是

供不应求，“我这个定制的苹果，一个就八块，好的能卖二三十块。”

经过两年的努力，贾明三终于得到回报。2017年，贾明三销售额达到340万元，成立了自己的公司，尽管正式职工包括他媳妇在内只有四个人。“我今年销售额已经到了500万元了。”2018年，贾明三的“战绩”再创新高。随着电子商务生意越来越顺畅，苹果、草莓、樱桃、蜜桃、蓝莓等沂源特色生鲜水果也搬到网上销售。

除了自己致富，贾明三还无偿教周边果农苹果定制和电商技术，如今跟着他干电商的果农有四五十户，带领周边十里八乡的果农走上了致富道路。

“虽说卖的价格高，但是这也需要苹果质量高，要是有点瑕疵或者虫眼就只能和普通果子一样卖。结婚人家定制的苹果，就要控制果子的成熟时间，别耽误了婚期。成品率也就是50%吧，挺累心的。”贾明三笑着看看媳妇。



在一对新人的婚礼现场，“缔结良缘”苹果成了一大亮点。



除了印字苹果，贾明三的果园里还有普通苹果，而普通苹果只能根据个头定价，直径越大越贵。



沂源县支持印字苹果，在乡村建起了电子商务服务站点。



◆很多人从网上下单后，惦记苹果的长势，于是来到果园查看私人定制的印字苹果。