

■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以后走南闯北,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。



◀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。



沂源县支持印字苹果,在乡村建起了电子商务服务站点。