

## 深入学习宣传贯彻习近平总书记“七一”重要讲话精神



研究生毕业的唐凯想带动村民一起通过电商卖桃。



一个是研究生返乡做电商卖桃,一个是携手博士妻子做技术推广,临沂蒙阴县的唐凯和邱锋素不相识,但他们都有一个助农计划,想把种植和销售经验传给更多桃农,让他们种出好桃,卖上好价。正如唐凯所说,回乡不是最终目的,他正思考如何把电商推广普及,授人以渔,把整个行业带动起来。



邱锋和博士妻子郭艳艳回乡大力推广农业技术

# 硕士博士返乡,捧“红”蒙阴桃

## 他们放弃城里好工作,把助农扶智做成“甜蜜事业”

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者  
时培磊 王帅 张锡坤

### 研究生小伙回乡卖桃 今年销量是去年的5倍

唐凯太渴了,抓起一瓶矿泉水就咕咚咕咚喝起来。揽货、接单、对接快递……一上午,他都没顾上休息。

25岁的唐凯是一名返乡创业的大学生,在临沂市蒙阴县高都镇唐家峪村做电商,从当地果农那里收桃子售卖。眼下正是鲜桃的销售旺季,他每天忙得不可开交,休息睡眠时间只有五个来小时。

这是他第二年卖桃了,小店销量有了大幅提升,今年预计能卖出10万单左右,能比第一年2万单多四倍左右。

小店生意做得风生水起,唐凯的父母也打消了疑虑,越来越支持他回乡做电商。在这之前,他们更想让研究生学历的唐凯找个稳定单位,“拿着稳定的工资,生活舒舒服服的。”

唐凯可不这么想,早在上学的时候,他就有了做农产品电商的想法。2014年,唐凯报考青岛农业大学,被市场营销专业录取,2018年又考取了本校农村发展专业的研究生,平时的学习就包括了大量电商方面的内容。大四实习的时候,唐凯在学校附近一家网络公司做起了网店,主要卖青岛的一些特产和海鲜,积累了不少经验。

去年夏天,因为疫情,学校延迟了开学时间,这期间正赶上桃子熟了,“就想拿家乡蒙阴的桃子做个试验,看能不能在网上打开销路。”卖桃子和其他生鲜产品差别不是很大,因为之前开网店的实习经验,唐凯上手很快。

“特别尽力,也很心累。刚开始,客服我得自己盯,运营也是我自己一个人弄。”唐凯回忆说,“像客户网上买桃子,他可能半夜12点,也可能凌晨两三点下单,当时感觉神经都有点衰弱了,一听到淘宝旺旺的声音,就会特别激动,晚上两三点也不敢深睡,只要有咨询的,就得醒来赶紧回复。”

那时候,唐凯把手机放在枕头边,害怕错过客户,他会把手机调到最大音量,“手机一响,立马就能听到。”

白天,除了接单和做客服工作,他还要去收购桃子和寄发快递。“收货就在门店,订单稍微少点的时候,我会提前一天联系附



◀ 邱锋回乡搞起农业技术推广。



唐凯通过电商把蒙阴蜜桃卖到了全国。

近的果农。订单量大的时候,就在群里下个通知,谁家有这样的桃子,什么价格,早上送过来就行,我们收了就给钱。”

### 推广电商经验 带动整个产业发展

唐凯给自己店铺的定位是卖高质量的桃子,收好桃,卖好价。“这样我给果农的收购价就比较高,老百姓也愿意把他们的桃子卖给我。”

靠着勤奋、诚意和细心,唐凯的小店很快就有了起色。“桃子采摘期很短,一般都先做预售,刚开始一天可能就一两单,慢慢就到了几十单上百单。”唐凯说,去年两个多月,他卖了2万多单,10万多斤桃子。今年,他扩大了经营规模,用赚来的钱建了棚库,又开了一家网店,销量翻了好几番。

店铺做好了,唐凯心里高兴的同时,又开始着手做起另外一件事。从他刚做电商的时候,就有一个想法,回乡不是最终目的,只把自己的店运营好也不

是,他想去帮助更多果农、更多村子。“我自己一个人的力量太有限了,顶多能把附近的桃子卖出去,那其他地方的呢?”

“比如说我可以做自媒体,一是介绍蒙阴的蜜桃,二是做电商培训,怎么开新店,通过什么方法销售,我想把这些经验分享出去,十里八村的都可以借鉴。”唐凯说,今年卖完桃子,他就打算回青岛学习,先把自媒体做起来,逐步实现自己的想法。

### 放弃高校稳定工作 女博士回乡推广技术

对于同样学农业的邱锋和博士妻子郭艳艳来说,他们返乡创业,是想把科学种植和管理技术推广普及给桃农。

1985年出生的邱锋是土生土长的农村人,2008年毕业于青岛农业大学植保专业,毕业后,他在一家企业做技术推广。2012年,他突然辞掉了在国企的稳定工作,要回老家创业,帮助家乡桃农种出好桃子。

蒙阴是种桃大县,邱锋的父

母都是种桃的。那时候,桃树品种老,病虫害防治和用药、用肥技术很落后,也很难买到好的农资产品,“回到家看到老爷子种桃很不容易,辛辛苦苦,一年到头也卖不了几个钱。我就想,自己就是搞农业技术的,为什么不能回来,起码能帮帮家里的父母,让他们多卖些钱。”

刚起步的时候,邱锋的妻子还在中国农业大学读博士。“我一个人在村里搞推广,那时候年轻,人家看你是个毛头小子,觉得你不专业,种了这么多年桃,都熟悉一个套路了,你让他一下子改变也很难。”

光靠讲,看不见摸不着,没人相信他。“那就只能一点点做实验,手把手教,见到成果了,他们可能就有所改变。”邱锋说。

2014年年底,郭艳艳博士毕业,当时导师建议她继续留校深造,可以在学校当老师。在知名院校当老师是不少人眼里的好工作,但郭艳艳更想去农村干一番事业,父母和老师都表示不理解,但她还是决定回乡和邱锋一起做技术推广。

蚜虫,是一种很难对付的害虫,对桃子的品相影响很大。在当地,一般都是等开花后,发现了蚜虫再去打药,但这个时候病虫害已经很严重了。邱锋和郭艳艳主张在花还没开,刚刚露红的时候就用药。对此,很多果农觉得他们是在开玩笑,花还没开打什么药?“很多果农对蚜虫发生规律掌握不准,需要慢慢去通过实验来引导。”

在水肥管理上,老百姓习惯开春的时候用底肥,“桃树是一个贮藏性作物,最佳用肥的时间

应该在十一前后,落叶之前能储存很多营养。”

如何改变老百姓多年以来的种植习惯?邱锋和妻子郭艳艳开始手把手教,同时他们选了当地管理桃园比较好的一些农户,这些农户比较好沟通,更容易接受新技术,通过他们慢慢把其他人带动起来。

随着越来越多果农尝到科学种植的甜头,大家对邱锋也越来越认可。“刚开始下去,你跟大家讲,大家会犯嘀咕,现在我们再下去,他们会说,你们来了,我们相信你。”

### 做农业没有快捷办法 方向没错就会坚持下去

近十年时间一晃而过,通过这些年的打拼,邱锋夫妇注册了品牌,几乎在县里每个村镇都开设了服务站,为桃树种植提供解决方案。

另外,他们还会定期组织培训桃农,介绍桃树种植技术、桃树新品种,引导老百姓去有效防治病虫害,科学进行水肥管理。“今年到现在,已经搞了超过300场培训。服务站现在也能辐射上万名桃农了。”

新技术推广绝非一蹴而就,邱锋坦言,这些年的推广速度没有预期的好,“但是我们的方向是对的。做农业没有快捷的办法,只能这么逐渐推进。”

提起邱锋夫妇,当地很多桃农都知道,但仍有一些人质疑,觉得他们不过是借助技术推广来推销农资产品。一开始,邱锋听到这些说法心里也不舒服。“我技术讲得再好,没有一个合适的产品,也解决不了。我告诉桃农现在该防治蚜虫了,但到市场上买了不合适或者不合规的产品,效果也会大打折扣。”

此外,“很多老百姓听不太懂技术,他就说你不要跟我讲病虫害怎么发生的,你就跟我讲用什么药,用什么方法去防治就行了。”邱锋说,把技术和产品融入解决方案,这样更直接。

邱锋更愿意把这种选择交给果农。“老百姓觉得你有价值,他确实受益的话,自然会选择你。我也经常给用户说,我们帮你多赚钱了,我们从中赚些钱,我觉得是应该的,这就是双赢。”

农技服务站做了十来年,邱锋夫妇打算再加把油,现在距离他们预期的目标还差很远。“我们希望把蒙阴县的每个村庄都能服务到位,未来推广到全国。”谈起未来,邱锋信心满怀。