



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，因为有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



邱锋回村搞起农业技术推广。



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，把技术与产品融入解决方案，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，他确确实实受益的话，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。