

时令果蔬销售转战网络,其中无花果网点占了一半

一网店一月成交271笔生意

本报记者 侯书楠 实习生 韩扬

网购渐渐走进人们的生活,足不出户就可以买到新鲜蔬菜、水果和海鲜。威海不少水果蔬菜卖家也抓住这个商机,开起了网店,仅淘宝网就有673家生鲜店,其中无花果店占据了一半。有网友,为解馋先后8次网购无花果。虽然,网上销售时令果蔬走俏,但运输、保鲜成为制约其发展的主要因素。

► 淘宝网上,威海特产无花果成为热销水果。本报记者 侯书楠 截图

威海注册果蔬网店673家

23日上午,记者在淘宝网生鲜频道搜索威海注册的店铺多达673个,其中卖无花果的商家最多,占据了一大半。大樱桃、野菜等时令果蔬也颇为热门。

“金顺韩货888”网店店主张女士说,她的店主如果有的顾客要无花果,她会一大早赶去农副产品批发市场采购新鲜的无花果,邮寄给网友。记者浏览网店发现,最近成交的几笔订单,买家大都集中在东北,省内等不

产无花果的地方,至少购买两三斤。

“截至当天,本月已经在网上售出271笔无花果生意。”另一位网店“李记农家特色店”店主说,如果买家离他们无花果采摘地不远,上午卖家下订单,中午她去采摘,下午就能送货上门。

很多果蔬都有季节性,一到盛产季节,网店生意尤其好。“仔仔慧”网店的老板宫女士说,4月初到5月初是野菜上市的季节,

这时候她会上山挖山苜楂、茵陈、白蒿等野菜来卖,销量很好。顾客大都来自北京、浙江、广东、东北等地,很多都是回头客,大家对野菜评价很高,很喜欢吃。

“相比较无花果,野菜更容易保存,白蒿和山苜楂是卖得最好的,直接用快递袋和纸箱简单包装一下就可以运输了。而槐花放2天就容易腐烂掉,所以卖得不是很好。”宫女士介绍说。



有的果农平时既在网上开店,又会到街头推车贩卖。 本报记者 王震 摄

当地时令果蔬受捧 有网友一个月网购8次

无花果是威海的一大特产,口感好,营养价值高,很受市民的喜爱。一位淄博网友汤先生在一个月内网购了8次无花果,他告诉记者,他们那吃不到新鲜的无花果,市场上只能买到无花果干。

“之前无威海吃过新鲜的无花果,今年只能通过网购解解馋。”汤先生说,期间,还给同事买了不少,大家都很喜欢。

受热捧还有威海的野菜。

“像白蒿、荠菜等野菜,多长在上山,城里人很少能见到。”宫女士说,网上卖野菜能满足市民的消费需求,让他们品尝到无公害的野菜。

网上菜市场也为菜农、果农带来好处,许多卖家不光平时去市场上贩卖,现在又多了网络销售这个渠道,在一定程度上增加了收益。在威海市场上,无花果目前市价为每斤10-15元,而淘宝店则是其2至4倍,价格从20元-

40元不等,商家的利润空间很大。

经营“春晓”网店的刘女士说,她平时去市场上卖野菜、无花果和樱桃,开网店后就要把一部分精力放到网上。另一位网店店主张女士说,现在离秋果上市还有几天,要吃新鲜甘甜的无花果还得再等等。她告诉记者,有时候她也会顺带送给买家半斤无花果,让网友尝尝鲜,借此推广威海特产。

保鲜、运输成“瓶颈” 店主有些“伤不起”

尽管网上果蔬买卖很火爆,不过也有许多店主仍反映网络销售存在难以突破的“瓶颈”。

“春晓”网店店主刘女士说,现在交通运输是一个很大的问题,快递运费越来越高,有时候产品不过10多元钱,按重量称,运费超过20多元,我们自己还要倒贴,很不划算。

不少外地顾客看中了威海的

无花果,但是无花果存在的问题也是最多最麻烦的。如果不熟影响口感,熟好的果子很容易挤坏。“很多次给顾客寄些熟果,结果顾客收到后却发现有很多坏果。”刘女士说,这些损失只能由她承担,有些伤不起。为了不浪费,刘女士把这些时令野菜、水果做成干、酱等易保存的产品,并放到网上卖,不过口感会大打折扣。

由于无花果运输起来不方便,保质期也有限,所以太远的地方也不销售邮寄,近的地方会选择空运快递。张女士说:“每次都要用保温箱包装好,成本很高,包装起来也挺麻烦。虽然网价比市场价高几元钱,但是我们挑选最大、皮最薄的无花果卖。顾客对无花果很感兴趣,买了之后都说口感不错。”