

淘宝、微信朋友圈、顺丰……小伙伴们来了，带给烟台大樱桃这位娇贵的公主怎样的改变？当传统农产品遭遇电商和现代物流业，它再也不是那个没有话语权，看他人脸色赚取产业链最低端利润的“烟台大樱桃”了。我们聚焦这个产业链生态圈的变化，更欣喜地看到新的市场业态给种植大樱桃的农户们带来的观念性革命。

而面对生鲜冷链中最娇贵的水果，顺丰又如何挑战极限，完成一场“高空走钢丝”的表演？在这场24小时的樱桃“生死时速”中，传递的是一个现代物流企业最专业的素质。谁又能和它一起玩？

航空  
货运

快递

电商

客户

农户

24小时一票直达

烟台大樱桃生鲜农产品流通链



# 被电商改变的烟台大樱桃

本报记者 廖雯颖

## 电商来了，垄断被打破了

种了二十几年大樱桃，烟台福山区张格庄镇台上村果农孙元强这两年才意识到，除了光泽度、糖度、个头大小，大樱桃还有“果温”这个指标。

一根果温计插入果肉核心，精确显示的温度直接反映樱桃在抵达消费者舌尖前能坚持多久。

采摘温度低于20℃还远远不够。在装箱前，大樱桃必须经过预冷降温方能入冷库。装上运输车时果温只有控制在10℃以下，才能在来未来24小时—72小时的旅途中保持新鲜。如果不经预冷直接装箱，加上途中呼吸产生热量，即使冰袋也很难阻止樱桃变色腐烂。

高标准的操作流程克服了“温度”这只最大的拦路虎后，孙元强种的大樱桃终于冲出了以往狭窄的销售半径，搭上了时下最受热捧的电商生鲜快车，走向全国各地。

两年前，孙元强只需要在清晨把樱桃摘下，再运到几里地外的集市卖掉，一块盖在上面的湿布，就是最传统的降温措施了。

电商的入驻，改变了烟台大樱桃产销链最前端的生态。现在，果农和消费者之间仅隔一张订单和一张快递单。孙

元强所在的烟台棒师傅大樱桃专业合作社，是顺丰优选今年在烟台地区唯一指定的收购点，今年是合作社与顺丰优选第二次合作。

孙元强种了五六亩樱桃，今年1/8的樱桃卖给了顺丰优选，7/8运往本地集市销售。如果不是顺丰今年来晚了点，错过了早熟品种，他更乐意把更多的好果子卖给电商。

选择电商，一是方便，从树上摘了樱桃直接送到村里统一收购点，不用再跑集市了。更重要的是，同等品质的樱桃，电商收购价要比集市上平均每斤高出一到两块钱。每亩产一千来斤算，每亩平均增收一千元以上。电商有订单，果农心里就有了底，“只要达到收购标准就把货拉过来卖，不用再费心思。”孙元强说。

今年，在张格庄，品质高的樱桃收购价每斤能到20元以上，而坏果只卖到三四块钱一斤。经过两年电商熏陶，台上村的果农们自发地掀起了淘汰老坏果树的风潮。“如果卖给当地小贩，价格肯定上不去。”54岁的孙元强嗅到了不同以往的市场风向，“电商的收购价上去了，当地小贩也没法压价，垄断被打破了！”

## “中国大樱桃第一镇”的新气象

2013年起，烟台大樱桃真正开始在网上火起来，催生出生鲜农产品新的营销模式：“O2O+预售+直采”模式。

O2O，即Online To offline，线上与线下结合，利用互联网平台寻找、汇聚消费需求，形成订单；线下根据订单组织、供应产品，再加上成熟的物流快递，实现从“树头”到“舌尖”的一单直达。国家苹果工程技术研究中心工程产业部主任兼烟台棒师傅大樱桃专业合作社社长杨杰这样评价O2O模式：先预售再备货，以销定采，生产者与消费者之间不转手、低损耗，全程零库存，确保了生鲜品质和价格优势，农业生产者则大大降低成本。

对烟台大樱桃来说，整条产销链连贯打通，电商平台壮大和物流配送成熟，二者缺一不可。

以“中国大樱桃第一镇”张格庄镇为例，该镇党委副书记史广兴告诉记者，去年在镇里采购大樱桃的电商主要有顺丰优选、北京正谷、浙江嘉兴乾佑几家，数量不多，规模也不大，本地电商未成气候。全镇通过电商销售的大樱桃有600—700吨，约占总产量的2%。

今年情况大为不同。除了顺丰优选等传统电商大佬，微信公共服务号等小规模电商也在抢滩，以往各自为政的本地淘宝网商开始组团发力，外地电商与本地电商数量基本持平，均在30多家，打成平手。全镇通过电商销售的樱桃数量占到5%，比去年翻了一番。

“如果去年是小打小闹，今年已步入正轨，未来前景无限。”史广兴说，为了满足电商需求，张格庄镇新建了8000吨容量冷库，为电商提供遇冷和储藏服务。

## 和淘宝谈政策，和顺丰谈运费

省去了中间环节，生鲜市场展现出巨大的利润空间。

记者注意到，顺丰优选网站上，3斤装美早品种大樱桃售价128元，而在产地收购价大约在22元一斤。今年顺丰优选一共发了接近4万斤货，销售总额60万元左右。北京正谷从棒师傅大樱桃专业合作社收购樱桃均价在30元，售价每斤超过60元。

利润如此丰厚，本地电商按捺不住。5月5日，张格庄镇成立大樱桃电商协会，30余家淘宝网店铺组团，通过规模效应，控制电商恶性竞争压价，一方面和淘宝谈政策，获取更大的营销平台；另一方面和顺丰谈运费，以大运量争取更多优惠折扣。

电商协会负责人邹仁涛同时也是本地一家春早果蔬专业合作社社长，除了自己销售，邹仁涛也为其他电商提供收货服务。他在天猫还有一家大樱桃旗舰店。记者在旗舰店网页查询发现，销量最大的是两斤装的美早，99元，最近一个月成交超过2000笔，2斤装99元售价的早红成交量也达到一千多笔。

邹仁涛告诉记者，协会今年参加了淘宝网组织的三次大型活动，线上交易额超过3000万元。每斤大樱桃包邮约50元，即便是这样的价格，都“分分钟有订单”。具备了承接大型订单的能力后，接下来电商协会还将与京东、一号店等电商谈合作。

相关报道见B02版