

看父母每年都为卖梨犯愁,他心里酸酸的 莱阳梨“触网”,他当起“红娘”

本报记者 李楠楠 赵金阳

从省城辞职返乡 为莱阳梨“找婆家”

提起王俊杰,在莱阳市电商圈里算是名人,别看年龄不大,但他却改变了莱阳梨传统销售模式,把莱阳梨从地摊搬上互联网,销量大价格还高,旺季日销近千箱,全年销售额达到300多万元,成为十里八乡最大的莱阳梨销售电商。

王俊杰1989年出生,2012年从山东电子职业技术学院计算机多媒体专业毕业后,就在济南一家电商公司从事设计和美工。“因为从事电商行业,我也经常关注一些电商论坛,2014年是互联网生鲜元年,各大互联网平台都在推广生鲜产品,人们对健康原生态食材的追求也越来越高,于是我就想到家乡的莱阳梨,莱阳梨虽然品质优良,但传统销售方式让梨农守着‘金娃娃’却找不到市场。看到父母每年都为卖梨犯愁,心里总是感觉酸酸的。何不借此机会回家在网上卖梨去。”

2014年9月,王俊杰辞去工作回乡创业。他注册淘宝店铺“沙田果业”,在网上销售莱阳梨。把莱阳梨通过电商销售到各地,首先要解决的是包装问题,确保梨不被磕碰。王俊杰最后找到了办法:每个梨必须把



王俊杰把莱阳梨从地摊搬上互联网,日销近千箱。 本报记者 赵金阳 摄

皮薄核小,落地即碎,这是莱阳梨长途运输的“痛点”,这直接导致果农在路边摆摊卖梨成了常态。梨农后代王俊杰改变了这一传统销售模式,他利用自己所学为莱阳梨找到一个好“婆家”,把莱阳梨从地摊搬上了互联网。



扫码看视频

梨柄剪掉,因为梨柄是木质的,受到撞击会碰伤梨;每个梨套上两层网套,都有一个单独的格子间。装完箱后,外面再加套一个包装箱。“我这样包装,一个成年人站在箱子上,都不会伤到里面的梨。”王俊杰说。

摆摊卖梨成历史 让村民一起致富

王俊杰所在的五龙河畔的照旺庄镇芦儿港村正是莱阳梨主产地之一,清朝时被作为皇

家贡品。“梨长在沙地里,所以我把店铺起名‘沙田果业’。”初步尝试成功后,王俊杰感到一个人的能力有限,要彻底改变莱阳梨靠摆地摊销售这种低端的经营模式,还需要更多人的加入。

为此,王俊杰开始挨家挨户上门做动员工作。村里人都知道:老王家那小子要在电脑上卖梨。但对于电商这种新事物,村民们普遍不了解,起初也多有担忧。王俊杰再三劝说:“我帮你们在网上卖,卖好了咱们大家都得利,就算卖得不好,也只不过和原来一样,不会有什么损失。”

最终,2015年3月,沙田果业合作社正式成立。“最初只有9户社员,现在发展到30户。”王俊杰说,“未来希望更多的农户加入。”对加入合作社的社员,王俊杰提出以下要求:必须施用有机肥,必须达到糖度要求才能采摘。

“我家有10亩梨园全部加入合作社,合作社给的收购价按照规格不同每斤3元-3.5元。”合作社社员梨农孔祥梅说,“有了合作社卖梨确实方便不少,不用再像以前那样去大道边上摆摊卖梨了,现在又快又省心。”

“我们村有500多户,3400多亩梨园,家家户户都种梨。”芦儿港村村委会主任王英杰说,“利用电商平台进行销售,销量大、价格高,农民切切实实得到了实惠,现在村里能有近一半的梨农将梨卖给合作社。”

瞄准胶东水果 全年都是销售旺季

除了在生态种植上下功夫,王俊杰还在研究多种经营。“每年莱阳梨的产量就那么些,卖完了就完了,但开拓的渠道和市场不能闲着。”王俊杰说,“除了莱阳梨,我们琢磨从莱阳梨辐射到整个胶东水果,比如烟台苹果、福山大樱桃等,要让店铺一年四季都有水果卖,全年没有淡季都是旺季。”现在除莱阳梨外,王俊杰的合作社同时种植和销售黄金梨、新高梨、丰水梨、烟台苹果、大樱桃、蓝莓、南瓜、秋葵、西红柿等农特产品。

王俊杰在创业前,母亲患有心脏病,需要做心脏搭桥手术,可家里拿不出这么多钱来。做了一年的电商后,他带着母亲到青岛做了手术,除了新农合报销之外,他掏了8万多元。“这些钱都是我赚到的。”王俊杰说,“创业确实改变了我很多,让我的家庭变得宽裕,让我能在家尽孝,还让我收获了爱情。”

王俊杰的女朋友就是他此前合作的纸箱厂老板的女儿。“之前不认识,后来通过业务联系逐渐认识,发现他人生目标很明确,很踏实,很努力,一个人创业白手起家很不容易。”王俊杰女朋友张雪说,“经过这几年的发展,家人也逐渐转变看法,同意我们在一起,并支持我们的事业发展。”

凝聚创富项目 助推创业梦想

2018海峡两岸(山东)创业创富项目博览会暨中小企业展洽会开幕

本报济南5月4日讯(记者朱贵银)5月4日,为期三天的“2018海峡两岸(山东)创业创富项目博览会暨中小企业展洽会”在济南舜耕国际会展中心开幕。“中国梦,创富梦”,本次“创博会”,以推进“大众创业、万众创新”为宗旨,以助推我省新旧动能转换重大工程、全面实施创新驱动发展战略、促进实体经济转型升级、实现新兴产业与传统产业协同发展为目标,来自海峡两岸的400多个企业展位,近千个项目及产品前来参展。

两岸交流成果丰硕 共投项目开花结果

本届展会由山东省中小企业局、山东省人民政府台湾事务办公室、台湾中华两岸企业发展联合总会共同主办,山东省担保行业协会、济南舜耕国际会展中心等单位承办。创博会共设“智能智造展区”、“高新环保展区”、“绿色食品展区”、“纺织服装展区”、“金融担保展区”、“生物医药展区”、“轻工日用展区”、“台湾特色精品展区”8大展区。作为全国行业内品牌展会,本届展会共吸引了来自海峡两岸的400多个企业展位,近千个项目及产品前来参展。

“虽然我们相识的时间还不到一年,但是我们企业间的



合作进行的特别顺利。”聊城满运集团总经理李霞和台湾天齐旅行社董事长邹捷,相识在2017海峡两岸(山东)“创博会”上,近一年的时间两家企业完成相互间的互访,确定共同投资项目,选址,目前两家企业共同出资3亿元建设的“满运时节文化养生园”第一期明年就可以开园。

目前,鲁台合作基础牢固,潜力巨大。台湾的农业、电子业、制造业、服务业很多方面值得山东企业学习借鉴。中华两岸企业发展联合总会会长林国栋告诉记者,山东发展环境好,山东人也是出了名的诚实守信,山东的新旧动能转换为台商来投资兴业提供了更加广阔的合作和发展机遇,

和山东的企业合作很踏实。

山东省中小企业局局长王兆春告诉记者,帮助中小企业创业创富,创业者与投资者都能在创博会找到适合他们的投资项目,让投资者、加盟项目以及相关负责人直面交流,鼓励、引导、支持台资企业来山东一直是我省对外开放的重点工作。我省出台的《关于鼓励和支持台湾青年来鲁创业就业的意见》,从建设创业平台、创业融资支持、加大创业补贴等方面提出了十条优惠政策措施。2018创博会进一步深化海峡两岸经济融合发展,打造高层次的创业创富合作平台,为促进鲁台中小企业共同发展,提供一个更广阔的交流、合作空间。

创博会已成我省中小企业重要成长平台

山东是经济大省,也是创新创业的热土。推动“大众创业,万众创新”,推动我省新旧动能转换,是全省中小企业工作重点。多年来,创博会的成功举办对加大全省中小企业发展政策宣传力度,激发全社会创新创业的激情和活力,帮助青年创业,草根创业发挥了积极作用。

近几年来,全省中小企业始终保持了快速增长的好势头。今年一季度,全省中小企业继续呈现高质量发展态势,截止3月份,全省中小微企业实有户数232万户,新增7万

户,万人拥有中小微企业232户。新设小微企业活跃度为79.4%,高于全国3.8个百分点,户均带动就业5.6人。

王兰英是山东奥森水利科技有限公司的总经理,作为农业战线上的科技企业,王兰英的企业受到了很多农林果蔬企业的重点关注。“我们企业还比较年轻,我们的光伏提水灌溉系统、水肥一体化设备、水库智能灌溉、小气象站等水利科技项目都被广泛认可,但是我们特别需要创博会这样的大平台来推广,这次的效果就非常棒。”

为鼓励百姓创业、民间创业,2018创博会在全国范围内精挑细选了近200家适合全民创业的加盟连锁企业和项目参展,涉及食品饮料、餐饮美食、家居家电、服装服饰、教育培训、婴童用品、环保建材、连锁酒店、金融服务、电商微商等20多个行业。本次“创博会”从项目质量,投资金额及行业分布广泛度等方面都较往届有了新的突破及提升。易于复制的招商、加盟连锁创业模式,为不同层次的创业者及投资者提供了广泛的选择空间和难得的发展机遇。创博会的召开必将对我省宣传创业政策,展示创业成果,弘扬创业精神,营造创业氛围,推动“大众创业,万众创新”,推动全民创业创富发挥积极作用。