

拼购 + 产地直发 平谷大桃电商村越做越强

产品名称	拼购 + 产地直发 平谷大桃电商村越做越强
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

8月，正值平谷大桃的上市季，我们走进了有“中国桃乡”之称的北京市平谷区。平谷大桃闻名遐迩，在明清时就已拥有皇家贡桃之美誉。这里，家家有桃，户户飘香。

在马坊镇梨羊村驻足，村民们正在排队卖平谷大桃。80岁的查露宽一早和老伴就摘了几百斤桃，骑着三轮车来售卖。桃子个大味甜，晒红了的半边一如大爷的笑脸，喜洋洋的。

查露宽种了20亩桃，桃子收获时节，他每天早上会摘一批送过来，多的时候下午还会送一批。多能卖一千多斤桃，靠着种桃，老两口一年能有近20万元收入。

这一切，多亏了村里的绿养道合作社。卖桃现场，采购员挑选、过秤、装车；仓库里，村民们，合作社的兼职打包员工，热火朝天地分拣桃子，按照等级装箱。后一环，是快递公司，他们每天运走几千单。

农户、合作社、电商平台、物流运输，互联网和农业的集合，让平谷大桃以快的速度出现在了全国消费者的果篮里。

10多年来，合作社带着村民从路边摊转到线上销售，从普通桃子种到了蟠桃、黄金蜜油、彩虹油蟠。平谷大桃声名远扬，平谷区走出了一个一个新电商村，种桃村民也迈上了致富之路，合作社被平谷区商务局认定为平谷电商。

从产业升级入手，乡村振兴在这里画下了浓墨重彩的一笔。

合作社+农户的电商时代

种平谷大桃，年入20万

2006年，毕业于中国农业大学的杨欣闻作为梨羊村任大学生村官上任了。

当时，农户种出来的桃只能摆摊卖，或等贩子来收。桃子的品种也很普通，便宜时一斤只能卖3毛钱，农民一年的收入不过几千元。

一切都很原始。

杨欣闻开始琢磨如何扩大销路。2010年，他和人合伙成立了绿养道合作社，探索“互联网+农业”的可能性，开始尝试在线上卖桃。

起步期订单寥寥，更大的麻烦是，没有快递公司愿意接收生鲜产品。那时他们的店铺每天平均有两三单，没办法，杨欣闻和几个同伴带着小推车坐公交车，去北京市里送货。一趟来回就是大半天，赚少亏多。

就这样坚持了一年。“从第二年开始，我们找快递公司，承诺坏了包赔。”这样，快递公司陆续开始收

件。但问题一茬接一茬，“当时我们也没仓库和冷库，直接在地里摘，碰到下雨天就摘不了桃。2012年才投资建了仓库和冷库。”

到了2019年，情况发生了明显变化。入驻拼多多后，杨欣闻发现，平台上的流量很大。经过两年多的经营，绿养道旗舰店排到了拼多多品质排行榜名。

有了这个标签，更不愁卖货了。“我们平时对外宣传得很少，但因为好的品质和口碑，很多用户选择我们。有一个客户，一年买桃能花一万多块钱，我们的复购率很高。”

之所以能够保证品质，除了平谷大桃本身质量过硬外，合作社的筛选把关和高效运作也是重要凭借。

张金贵今年25岁，是合作社的采购员。他每天早上去各村采购桃子，符合标准的采购上来，质量稍差的村民会另作加工处理。

绿养道是商家，但又不完全是普通的商家，他们还深度参与到当地农业产研实践中。

早年，当地只种普通的桃子，但很多人对桃毛过敏，严重影响桃的受众范围。后来，合作社带领农户开发新品种，不带桃毛，甜度、口感都提升了的蟠桃、油桃也被广泛接受。

云南人杨欣闻怎么也没想到，一份任期三年的村官工作，让他和平谷大地紧紧地绑在了一起，一待就是16年。“我学的是农学，喜欢农业，也喜欢这里淳朴的农民和舒适的生活节奏。”

电商村多品类全面开花

种桃有淡旺季，一到冬天，农户没活干了，合作社养着团队，也不能闲着。

合作社就从地域和品类两方面想办法。

云南基地和内蒙古基地建设完毕，合作社又开发出了与桃树完美搭配的赤松茸。

桃树每年要剪枝，为了环保，树枝现在不能焚烧，反而变成了一大负担。“我们研究发现，把减下来的树枝粉碎、发酵，可以做成生长蘑菇的料，尤其适合种赤松茸。”

如今，赤松茸和桃树套种已成当地流行的做法。增收效益明显。农户种桃一亩地年收入1万块钱，种赤松茸还能收入1万元，时间也可以完美匹配。每年中秋后与桃相关的活就干完了，正好种赤松茸。

此外，绿养道合作社还开始实验玉米新品种，终研发出水果玉米，可以直接当水果生吃，甜度达27.4，营养价值也高。水果玉米2022年已上市，市场反馈很好，合作社计划明年大面积种植。

所有的新品类开发采用的都是合作社加农户的模式，“我们合作社研发出来后，自己会种一部分，同时把种子分给农户种，成熟后他们再把产品送过来。”

水果是应季产品，遇上集中上市，合作社就参加拼多多上的或万人团等活动。各种“拼”的模式，能时间和空间上把拼多多上全国近9亿消费者的农产品需求迅速聚集起来，快速把应季水果卖出去。

目前绿养道全年线上的销量有1000多万单，平均出单2000-3000箱，其中通过拼多多销售出去的量占三分之一。

拼多多平台独特的“拼购+产地直发”经营模式，很大程度上减少了需求波动，合作社与果农达成了长期供应合作的模式，省去了中间交易成本，村里的产业柔韧度变强。也正因此，平谷大桃电商村越做越强。

疫情暴发以来，合作社通过线上销售，帮助周围300多户桃农销售大桃共计1500多吨，产值达到3000万元，带动农民户均增收20%以上。

带动就业，振兴乡村，产业升级挑起大梁

当地探索的合作社模式，创收效果显著。前两年合作社的销售额大概在1000万左右，今年加上玉米、赤松茸，能达到1500-2000万元。

如今的梨羊村，家家丰衣足食，村民们不用背井离乡，就能有丰裕的生活。互联网助力农业升级，平谷贡献了生动的案例。

科技的伟力，正在锦绣大地上结出越来越丰硕的果实。