

# 突破传统销售渠道 新增微商圈 小小蓝莓带动果农发家致富 每亩可获利约1.5万元

记者 林长凯 陈希林

眼下,陶山、高楼、桐浦等地农民在山地里种植的本地蓝莓进入成熟期,部分蓝莓开始采摘上市,每亩可获利1.5万元左右。今年,本地蓝莓除农家乐采摘、实体店销售等传统销售方式外,新增微商销售渠道,吸引了不少购买者。

## 本地蓝莓采摘正当时

日前,记者在桐浦镇黎明村的市茂丰蓝莓专业合作社的蓝莓种植基地看到,蓝莓树的枝头上长着许多小小的蓝莓,一些已成熟的蓝莓呈蓝紫色,部分未成熟的蓝莓呈蓝绿色,煞是可爱。来自市区的杨女士和五六名伙伴手提小塑料篮,在山园里兴致盎然地采摘蓝莓。

好的果树每株可摘5公斤左右。今年我们基地蓝莓产量跟去年差不多,亩产可达300公斤左右。据市茂丰蓝莓专业合作社负责人黄品晓介绍,蓝莓基地建立于2011年,面积共200亩左右,最早一批种下已有7年,面积约170亩,2014年又种植了30亩左右,现在植株高仅0.7米左右。蓝莓的品种以南高丛和兔眼为主,现在进入盛果期。

在高楼镇的朱山村,也有一群种植蓝莓的村民。2003年春,朱守义和另外4名村民在温州市农科院等单位科技人员的指导下引进蓝莓兔眼系列品种。山下的蓝莓种植已有5年,树木长到1米高左右,今年颗粒长得比去年多;山上面的蓝莓种下已多年,树木高2至3米,满枝头都是颗粒。据朱守义介绍,他们所在的市益康蓝莓专业合作社的蓝莓种植面积达300亩左右,总数量约4万株。



现在合作社共有蓝莓品种10余个,有早熟、迟熟的,也有大粒、小粒的,目前正式投产的蓝莓有100余亩,去年总产值近80余万元,今年总产值预计可达150万元左右。朱守义说,蓝莓植株成活率较高,不需施用农药和化肥,平时只需修剪枝叶和拔除杂草,每年仅施农家畜粪肥2至3次即可,称得上是无公害农产品,让老百姓吃得放心。

## 蓝莓销售进入微商圈

除了本地及周边县(市、区)的水果批发商前来购买,今年我市一些本土微商也做起蓝莓生意,他们与蓝莓种植基地进行对接,通过微信平台预约购买蓝莓,每两三天发货一次。采摘10多天来,本土微商电商平台掌上高楼上已有100多人预约购买,目前已出售蓝莓600多公斤,价格在每公斤100元

至120元。

朱守义告诉记者,目前每天销售的蓝莓在130公斤至200公斤之间。近几天来,还有不少温州地区的多家电商与他洽谈,要求购买他种植的优质蓝莓,购买数量及价格均已谈妥,接下来要进入发货期。

据了解,市益康蓝莓专业合作社种植的蓝莓是以批发为主,视蓝莓颗粒大小,批发价每公斤60元至100元左右不等。

今年蓝莓的效益比去年稍好,平均亩产值2万余元,每亩可赚1.5万元左右,蓝莓可一直采摘到8月中旬结束。朱守义表示,蓝莓具有保护眼睛、增强免疫力、减缓衰老等功效,其产量较高,经济效益也不错。兔眼系列蓝莓亩产达500多公斤,其中灿烂品种达1000多公斤。

记者了解到,市茂丰蓝莓专业合作社将采取农家乐采摘游的方式销售蓝莓,门票成人每人100元,免费品尝蓝莓,并免费外带1公斤蓝莓;小孩门票减半,可免费外带0.5公斤蓝莓。

据悉,随着我市种植的蓝莓进入盛果期,蓝莓开始大丰收。除黎明村、朱山村外,我市其它地方农户种植的蓝莓近期也将陆续成熟上市。

# 智能手机市场饱和 手机更新周期延长 经营手机店不容易

记者 林长凯



日前,记者对我市手机市场进行走访调查发现,国产手机在一众洋手机中打开自己的一片天地,手机店也越开越多,从表面上看,手机市场似乎风采依旧。但事实上由于智能手机市场饱和,手机更新周期延长等因素,手机店的经营越来越不容易。

## 新店开业7月亏损7万多

2017年初,徐小姐在东山下埠瑞光大道上的手机分店开业,没想到开业只有7个月,就亏损7万多元,无奈的徐小姐只好关门转让。但让人感到意外的是徐小姐位于市区万松路上的老店生意照常。同样的老板,同样的经营理念,新老店的差异为何会如此之大?

大型手机卖场拼资源,小型的手机店拼客户。从事手机销售生意十多年的徐小姐总结说,当前的手机市场已经饱和,新开的手机店要想在激烈的市场中站稳脚跟并不容易。

老店营业多年,已经拥有自己的顾客群体。新店刚开业,没基础没口碑,在市场饱和的情况下,要想绝处逢生太难。徐小姐表示,靠着老顾客,小规模手机老店才能在市场上存活。

## 销售商以运营商返点盈利

一些大型手机卖场以店面大而多占据优势位置。市区万松路上一家手机店的负责人陈卫告诉记者,很多小店因为生意不好做而退出这个行业,留出位置优越的闲置店面,大型手机批发商就趁机将店面盘下来,就像大鱼吃小鱼,通过扩张总容量来挤垮其他手机店。陈卫说。

受互联网电商发展的影响,眼下手机的价格变得越来越透明。那么,在这种情况下手机卖场还扩张店面,他们是如何实现盈利呢?从事手机销售行业的人都知道,销售商除了日常销售手机赚的差价外,还能拿到运营商给的补贴。陈卫说,房屋补贴、佣金补贴等都是一笔不小的收入,而店铺开得越大或销售量越多,从运营商处获得的补贴也就越多,这在一定程度上也是销售商盈利点之一。

无论是大的连锁店还是小规模手机店,店里都会有充话费送手机之类的活动。徐小姐告诉记者,销售商每送出一台手机,就能获得运营商大致两三百元的补贴,类似这样的活动还有以旧换新,销售商都是有额外补贴的。

对比小规模手机老店的生存模式,大型的手机卖场在货源上有更大的竞争力。池庆华从事手机批发生意多年,据他介绍,之前无论是手机卖场还是小规模老店,都需要从批发商手中拿货,但如今如OPPO、VIVO等品牌连锁卖场可直接从厂家拿货,数量达到一定程度,商家可从中获得返点,小规模手机店则无法直接从厂家取货。

在这样的情况下,未来到底哪种方式会成为手机市场发展的趋势呢?

业内人士张先生表示,与小规模手机店相比,大型连锁卖场的运营成本大得多,房租、人工成本都是不小的压力,相比之下小规模手机店更适合生存。池庆华则认为,手机店的发展就像眼下的智能手机一样,很多品牌已经被淘汰,剩下的品牌越来越少,以后留下来的基本上是有质量、有口碑保证的手机店。

# 今年荔枝价格很亲民 十元钱能让你吃到饱

本报讯(记者 林长凯/文 王鹏洲/图)近日,记者走访市区一些水果摊发现,眼下又到了荔枝大量上市的季节,很多摊贩都将荔枝摆在了最显眼的位置,吸引消费者购买。

不过,与往年相比,今年荔枝的价格不再高高在上,而是走起了亲民路线。在菜场旁边,几乎都能听到荔枝荔枝,十元钱三斤的声音。去年一公斤要30元左右的妃子笑,现在每公斤只需10至14元。

## 荔枝一直在降价

今年荔枝大量上市,几乎每个水果摊位都有荔枝出售。果皮鲜红泛着点青色,剥开的果肉晶莹剔透,摊主为了吸引顾客,主动为市民提供免费品尝。

家住市区阳和小区的陆女士十分爱吃荔枝,她告诉记者,5月份荔枝刚上市时她第一时间买了好几斤尝鲜。那会每公斤在50元左右,之后价格一直在下降,前段时间去买的时候是18元每公斤,最近好像更便宜了。

我印象中去年荔枝的价格比较贵,今年十元钱就可以吃到饱了。市民蔡先生说,今年荔枝比往年便宜了不少,很多商贩在推车上售卖的荔枝,10元钱就能买到1.5公斤。

记者在走访中发现,目前市场上的荔枝品种丰富,有桂味、白糖翁、鸡嘴荔、妃子笑等。市区瑞光大道上的一家水果摊摊主何女士说,现在各品种荔枝价格普遍在10元至20元一公斤,相比去年,今年便宜了近一半。以妃子笑为例,去年一公斤要30元左右,现在每公斤只需10至14元。

## 批发价最便宜每公斤2.4元

市场零售价格这么低,批发情况又如何呢?昨日下午,记者来到市区十八家水果批发市场,不少荔枝销售店内都堆放着数十箱荔枝等待出售。一位从事水果批发生意十多年的老板张先生告诉记者,他出售的荔枝主要产自广西和海南,这两三天销售出去的荔枝每公斤只卖2.4元。

今年广西、广东和海南都有大批

量的荔枝上市,所以出现了价格大幅度下降的情况。张老板说,市场上的荔枝品种以妃子笑、糯米糍、白蜡居多,白蜡的批发价是4元每公斤,妃子笑的批发价是6元每公斤。去年白蜡最低时每公斤的批发价也要10元多,今年几乎没赚头。

记者在采访中注意到,由于市场上的荔枝多,加上荔枝保质期短,使得荔枝的批发价格下降。水果零售商李女士告诉记者,今年荔枝价格一直在下降。上个月批发的时候还要4元多一斤,现在就只要2元多了。

一位资深水果批发商告诉记者,荔枝的价格受产量和市场影响很大。因此价格波动也很大。他表示,虽然现在的荔枝价格比较便宜,但之后可能会出现价格上涨的情况。现阶段荔枝价格低,在没有多少多利润的情况下,市场上可能不会再有多荔枝进来。但是,如果荔枝的总量减少后,价格就会上去了。

虽然荔枝价格很亲民,但需要提醒的是,荔枝并不适合多吃。大量食用



荔枝容易得荔枝病,会出现头晕、出汗、面色苍白、乏力、心慌、口渴、饥饿等症状,重者有四肢发冷、血压下降甚至抽搐和突然昏迷等症状。

讲文明 树新风 公益广告

# 关爱空巢老人

就是关爱未来的自己

瑞安市委宣传部  
瑞安日报社宣  
瑞安市文明办