



销售量激增,我们的县长、副县长、镇长都亲自下场直播带货——从羊奶粉一直吆喝到柿子茶。”

富平的“吊柿饼”一直是地理标志农产品,一枚一枚都是圆脸尖下巴,像极了红润的福桃,咬上一口,还有橙红的流心,香甜软糯,入口即化——凭借的正是年平均日照时间超过2400小时、年降水量仅仅500多毫米的优异地理条件。但从前富平老一辈人爱说“柿子不成林”,在田间地头栽上几棵柿子树,不过是为了自家吃,没人能靠柿子发家致富。

电商的加入不仅大大改变了富平柿子产品的销售渠道,还拓宽了富平人发掘“柿子浑身都是宝”的思路——柿子茶,柿子酒,柿子醋,柿子面膜,一种种高端农产品被不断开发出来。对农产品的深加工、精加工已经成为一种新的潮流。

而今张阳锋的生活中也少不了喝茶,不过他喝的却是柿子茶——那是富平获得专利的农产品,也象征着他这些年来的奋斗成果。喝着自己汗水灌溉而成的农作物,心情当然分外舒畅。喝着柿子茶,还能配上一块“琼锅糖”,那可是陕西省非遗传承人亲手制作的。张阳锋说,自己来富平孵化的第一个品牌就是琼锅糖,一开始还有点担心,结果上了电商之后销路很是可观。

像张阳锋这样的大学生的到来,对富平而言不仅仅是扶贫那么简单,更是“扶智”。他的到来改变了当地上了年纪村民的许多固有观念,让他们意识到了农产品的广阔市场前景,也意识到了创新才是农产品通往广阔市场的路径。

李航:分不清麦子和韭菜的我,承包了50亩地

和张阳锋一样,李航也是陕西人,家在陕西渭南大荔县。大学毕业后选择“返乡”,他的父母反对了好几年,家人说:“你既然出去了为什么还要回来?我供你上完大学,你倒回来种地了,你忘了你连韭菜和麦子都分不清?”

在他的家乡大荔,许多祖祖辈辈都种地的人,到了这一代,年轻人也都选择不种了。李航也清楚,自己毕业后在易居应聘管培生,一万人里只挑七八十个,层层选拔之后,终于成了管培生6.0,原本是想去一线城市,去北上广做房地产销售的。“我对自己的销售能力有信心,要卖就卖大件的,那就卖房子吧。”

可是如今他跑到四五线小县城一干就是四五年,一点也没有后悔过。“虽然我是违背了毕业时的初心,但是我现在干的事,可比卖房子有意思多了!”

2016年,李航开始了他在易居乐农的实习生涯,一开始的



李航(前左一)在采购西藏苹果。

工作是为水果特产增加互联网销售渠道——在远离一线城市的县城里,他结识了不少90后大学生,和他志同道合的年轻人,又结交了电商协会会长、企业家、县长……“现在走在路上就感觉到处都能遇到朋友,每个来往的人都很熟悉。”

李航是个90后,从前印象里的“网购”,都是买生活用品,和农特产品搭不上关系,“从没想过蔬菜瓜果粮食也能网购。”他自己家乡的特产大荔冬枣,2017年的网络年销售额才七八亿元。经过4年的规范化发展,现已激增到25亿元左右。“当地村民的网购概念比我还低,还停留在快递,很多人都不知道如何开店,怎么招人,怎么给产品做分包装,做宣传……现在就不同了,大家都喜欢钻研,不管老人还是年轻人,接受新东西都可快了。大荔县在2020年已经位列全陕西省电商体量第二大。”

与许多县域一样,大荔县也建立了自己的电子商务公共服务中心,平时村民们在这里分享各路新政策,共谋电商新发展,氛围好得不得了。发展电商给当地村民带来的效益也是肉眼可见的。“我们有一位服务站站长是残疾人,身体虽不方便,却很擅长线上推广运营,年收入能有十多万,比在西安打工都高。”李航说,“现在我们这里,电商入门门槛低,快递价格低,四通一达覆盖乡村,已经形成了产业聚集。”

2019年,家人眼里“分不清麦子和韭菜”的李航居然承包了50亩土地,种植起了“贝贝南瓜”。据他说,大荔东部的盐碱地适合种植冬枣,而南面沙漠地带土地品质一般,种不了经济价值高的农作物,以往多用来种植花生胡萝卜,规模也很小,贫困户只有几亩地,靠花生胡萝卜摆脱贫困不太现实。他思来想去,决定改种南瓜,怕贫困户有顾虑,自己先带头:“经济价值高的农作物,同样劳作一年,有更高的收益,南瓜耐藏耐运输,而电商也正需要品质好、价格高的产品。我想过了,冬枣是季节性