水果全产业链项目。次年，一座现代农业产业园冷藏仓储中心又在当地落成。中心具有国内领先技术的10间保鲜库、3间气调库，可以将苹果经过气调保鲜拉温，精确控制温度、湿度在最适宜储存的范围内，有效延缓苹果的“衰老”过程，保持其新鲜度和品质，确保苹果能够在一年四季都以最佳状态呈现在消费者面前。

酿酒葡萄的硕果，化成了馥郁芳香的“圣域”系列葡萄酒；“丑苹果”变成了“金果果”。这些名品与优品正在走出高原，走向上海及东部地区消费者的餐桌。



上图：今年云南咖啡专区在展位数量、展陈布置等维度都进一步提升。

展销之外，学习与交流

作为连续报道展销会的上海媒体，《新民周刊》发现，每一届展销会都不乏坚持参会的“老面孔”与首次参加的“新面孔”。这一现象说明，展销会从“短期展销”不断迈向“长效产销合作”。

今年，普洱市澜沧县供销合作社主任陈梦带着当地的特色产品来到了上海。上海援滇干部、云南省普洱市澜沧拉祜族自治县农业农村和科学技术局副局长陈勇超告诉记者，借助沪滇协作平台，云南企业借助展销会的机遇，既展销产品，也能够深入上海市场，了解上海以及东部地区具体的市场需求。

在展销会正式开始的前三天，陈梦一行人已提前抵达上海。通过与上海供销合作社等组织的座谈交流，他们收获了关于市场需求的全新认知：一些原来自以为很好的产品，实际上可能进入上海市场会有一定难度；原以为上海消费者不太会感兴趣的东西，却有很大的市场潜力。

如何更好地打通云南名品与上海市场，陈梦也在交流中通过一张“配料表”有了直观的感受。“上海这边对于产品配料表的要求更精细。原本我们的表上可能只有4项信息，但进入上海市场的话相关的检测信息必须要有7项。”

除了市场准入门槛，澜沧供销合作社也获悉了产品种类的宝贵信息。以茶叶为例，澜沧景迈山的古树茶远近闻名，当地茶企近年来打造了许多种产品。“上海供销合作社的同仁告诉我们，有些上海消费者喝不惯熟普，会觉得有‘中药味’，所以我们的选品不用太多。相比数量，产品要精，要细。”据陈梦介绍，她也专门带回了上海商超里销量最好的咸菜、酱菜，让当地企业结合上海口味，研发更适配的产品。

一盒普洱茶，一瓶咸菜的背后，透露了多年来上海在对口帮扶地区开展产业帮扶、消费帮扶思路的变化：此前的“当地有什么，上海要什么”，已经走向了“上海要什么，当地产什么”。

这一思路的变化，不断影响