

# “荔枝姐妹”十年电商路

## 抓住电商每个跃升机会

最先返乡的是姐姐黄春燕。

2013年,黄春燕的父亲在广东省茂名市电白区马踏镇经营的500亩荔枝果园遇上滞销,随即向女儿发出了邀请,“我看别人在网上卖,你要不要也回来试试?”此时,黄春燕已从大学毕业一年,在深圳工作。“觉得打工也没太多意思,就答应先回来试一试。”黄春燕回忆,2013年她通过网店卖出1000多箱荔枝,销量出乎意料。

妹妹黄冬梅的返乡,则更加自然而然。黄春燕返乡用电商卖荔枝一年后,妹妹黄冬梅从深圳大学毕业,当即决定回家帮忙,因为那会姐姐一个人已经忙不过来了。黄冬梅回忆,刚开始只是想着回来试一试,真正下定决心是在荔枝季结束后,“一方面想着总不能一到荔枝季就离职回来,另一方面也是从电商中看到了机会。”

时间回到2015年,微商元年,姐妹俩果断选择了转型,通过微商、团长的模式吸引了很多分销代理。第一年就吸引了300多个代理,10天预售就卖了5000多箱。

“我们做差异化市场,注重品牌与品质,慢慢地回头客就积累起来了。”黄冬梅介绍,目前做供应链,无论荔枝“大小年”,客户都已经比较稳定。通过电商代发,每天基本上有1000件左右;直发档口的,一个星期会发3-4车。

结合水果季节性特点,姐妹两人将荔枝业务扩展到龙眼、圣女果等。每年5-7月卖荔枝,7月后是龙眼以及桂圆肉,12月到来年四五月卖圣女果。“我们现在就卖这四个单品,体量已经很稳定了。”黄冬梅透露,目前每年水果销售额约有800万元。

工作日的清晨,黄冬梅总是赶早出门“跑基地”,穿梭在广东省茂名市的田间小道,积累优质的水果渠道资源。而在同一时间,没有外出拍摄任务的黄春燕,则会回到合作社基地写文案、处理订单,开始一天的工作。

黄春燕是姐姐,黄冬梅是妹妹,姐妹两人返乡创业进入第十个年头,从当初帮爸爸处理滞销的荔枝,到现在成长为专做高端水果的供应商,也是逐鹿农业电商赛道的“新农人”。

“姐妹一起创业,有个好处就是怎么吵都不会分。”黄春燕说,十年间,见过太多同行合作伙伴“散了”,她们依然坚定走在这条路上,“做农业很辛苦,但内心也跟着变得很强大。”姐妹俩对视一眼,纷纷点头。



网络图片

## 订单模式带动妇女就业

下午5时30分后,数十名妇女开始往228国道旁的电白区峰润种养殖专业合作社基地靠拢,同时到基地的还有当天从各大圣女果基地采摘的鲜果。电白区峰润种养殖专业合作社是黄春燕和黄冬梅两姐妹的“大本营”,工人们一般都在半小时后开始打包白天从田头收来的鲜果,然后准备发货。

“现在在做圣女果的时段,合作的水果基地超过30个。”黄冬梅介绍,每天能够稳定提供约40个岗位,工人大多为附近村的妇女。

姐妹俩合作社采取的是订单制模式,客户下单后,妹妹黄冬梅去对接货源,然后在基地打包发货。

2022年,茂名荔枝遭遇“小年”。据后来农业部门监测,去年荔枝产量减少约15%,收购价格却比去年提升约30%。“那会客户已经给我们丢了很多订单,果园突然猛涨价。”黄冬梅回忆,由于临近端午节,客户催货催得紧,每天一睡醒就出去跑果园,发现大部分都被包完了。在这种情况下,姐妹俩以每箱亏15-20元的代价,把订单全都发完了。

“这是亏损的一年,但信誉不能丢。”黄冬梅感叹,这些都是长年累月合作的老客户了,“我们后面还会有很多次合作。”

时下,荔枝花又开了,“荔枝姐妹”又要准备忙活好一阵子了。“现在会关注一些新品种,比如预计今年茂名的仙进奉产量开始上来了。”黄冬梅说,今年特别关注挖掘新的高端荔枝品种,跟别的供应商形成差异化竞争,“有两三个品种,客户也有选择的机会。”

(邹祥亮)

## “讲文明·树新风”公益广告



正直

市场信息报  
MARKET INFORMATION

心存正气,正大光明才能抵御侵蚀,廉洁坦荡。