

祖林国：电商推动产业转型发展



本报记者 刘文玉

“嗨，直播间的各位亲，现在看一下咱们散养的土鸡蛋。土鸡都是吃五谷杂粮长大的，不添加任何饲料，所以鸡蛋口感非常细腻……”2020年初，一场突如其来的新冠肺炎疫情

让德州市平原县的农副产品陷入滞销。此时，熟悉电商运营的祖林国迅速组建营销团队，从建品、营销、打包、运输、售后等环节打通线上销售渠道。同时，集中自身园区优势资源，打造蛋品销售直播间，

自己“上阵”讲解带货，短短一个星期就在全网实现爆单，不仅解决了滞销问题，还实现了网上的稳定销售。

提起第一次直播销售土鸡蛋的情景，祖林国历历在目。那段时间，他一直处于忙碌状态，不是做直播带货，就是协调发货。“每天在1.5万单左右，其中农副产品占一半，销售额达10多万元。这多亏了团平原县委引导电商发挥自身优势，让我开拓了思路，才有了公司今日的规模。”

2012年，祖林国毕业于东北财经大学。2015年，他辞去济南果品研究院的工作，成立德州金果子生物科技有限公司，主营新型健康、功能性食品、产品的研发与推广。产品远销全国各地，并与边境代理商深度合作，出口俄罗斯、哈萨克斯坦和越南。

2018年，在原有线下代理商全国布局完成的情况下，祖林国敏锐地察觉到传统产品网络销售的趋势，在北京、杭州学习公司互联网转型回来后，抽调精英人才，组建尚合电商团队，拓展B2B和B2C业务。

在B端，公司与美团快驴、美菜集团、饿了么等采购平台达成合作，通过“平台直采+商户”网上下单形式，将公司系列产品送达零售终端店。

在C端，公司在京东、淘宝、拼多多开设直营店，开发适应平台销售及快递运输的产品，建立运营及客服团队，在半年内将公司的菠萝啤产品打造成为全网销售前三的爆品。

2019年末，尚合电商团队新增日化、啤酒、苹果等产品类别，同时按品类、工种等项目进行股权细化，正式成立尚合云仓（德州）仓储物流有限公司，并在此基础上整合县域内电商商家，组建尚合电商集团产业园，致力于打通集仓储、包装、物流、运营、客服于一体的电商产业链，以服务更多的电商用户。

“从2020年下半年开始，疫情常态化成为市场运营需要长期面对的问题，同时新的电商平台和形式不断涌现。”祖林国表示，为保持及提升园区企业在新形势下的竞争优势，他对园区企业和运营模式进行深度整合，实现从股权到产品的

集团化运营。

截至目前，园区有电商企业12家，仓库5000余平方米，员工200余人，日均发件量2.5万+，日均销售额40万+，涵盖日化、果蔬、生鲜、酒饮、食品等5大品类200余种产品。通过抱团发展，企业实现资源共享。产业园内企业共享人工、场地、包材、快递、运营等资源，实现各项成本普降20%以上，尤其是快递费用每件普降0.5-1元，成本降低使得企业在激烈的电商竞争中掌握更多的竞争优势。

2020年的那场直播带货，火了平原县的“土鸡蛋”，也火了祖林国本人及其团队，获得赞誉无数：他被选树为山东省乡村好青年，带领的尚合云仓团队入选德州市高层次人才库，公司运营项目先后获得平原县创业大赛一等奖、山东省第四届创业大赛一等奖等，并入选省人社厅泛海扬帆项目库。

祖林国说：“下步，我们将引导青年电商向农特产品发展，助力乡村振兴，带动更多的青年才俊在经济社会发展中展现青春风采，贡献青春力量。”

展振明：扎根荒园打造“互联网+农业”新标杆

本报记者 葛冉

在广袤的土地上，有一群懂农业、爱农村、愿奉献的青年在播种耕耘，他们用自己的智慧和汗水，在乡村振兴的画卷上描绘青春风采，改变着农村和农业的面貌。来自泰安肥城的展振明就是其中一员。

展振明今年35岁，毕业于山东农业大学，平时话不多，但讲起果树栽培和互联网带给农业的变化滔滔不绝。近年来，他抓住机遇，结合所学，投身规模化农业发展的浪潮中，通过提高农业生产的规模化、标准化和产业化，提升当地农业的发展水平，借助千亩红肉苹果园区带领当地农民共同富裕，日子越过越红火。

扎根荒园 打造农业标杆

发展规模化农业需要“领头羊”，2018年初，肥城市孙伯镇引入山东桃心农业科技有限公司，展振明第一时间加入并担任总经理。走马上任后，经过多方考察，他决定引种红肉苹果。顾名思义，这种苹果的果肉是红色的，脆嫩紧实、酸酸甜甜，富含花青素，很受人们的喜欢。在一片闲置荒园里，一干就

是四个年头，田间地头留下了他潜心研究果树栽培技术的身影。拉枝、剪枝、施肥、观察、开花、挂果，展振明像对待孩子一样细心看护。功夫不负有心人，他种出来的苹果色泽艳丽、口感好，赢得市场的认可。

好产品有了，销路成了问题。展振明将目光落在了互联网上，“在批发市场，我们面对的客户毕竟有限。而网上就不同了，面对的是全国，甚至是全世界的客户，销路一下子就广了。”怎么卖的思路有了，下一步就是如何在市场中树立形象，赢得回头客。他和团队打造“红色幸运REDLUCKY”品牌，并开发出苹果脆、起泡酒、原浆酒等30多种商品，形成产业链。

在形成特色产品、打响品牌的同时，展振明及其团队大力发展电商，在天猫、京东、有赞等多个平台开设店铺，销售足迹遍布全国，还延伸到了海外。2020年销售额近千万元，“桃心农业”也被评为“泰安市级标准化农业示范基地”和“肥城市农业龙头企业”。

不忘乡亲 助农电商销售

在研究果树栽培技术、发

展自有品牌经营时，展振明没有忘记肩负的社会责任，也没有忘记对他给予信任、鼓励和支持的父老乡亲。

2020年初，新冠疫情突如其来，很多地方实施封闭管理，农产品无法正常在市场上流通，时间久了，果蔬就会烂掉，农民们辛苦大半年将血本无归。

“萝卜卖不出去，都烂在地里了。你能帮帮俺们吗？”一位邻村大娘拨通了展振明的电话，在周围人的眼中，这位小伙有想法、有热情，人还和气，有困难找他没错。那时，他正和未婚妻筹备婚礼，接到电话后，连夜回到了村里。当晚，他召集“桃心农业”的电商营销团队紧急开会，梳理手中销售渠道，制定萝卜销售计划。在电商团队密切配合下，为周围农民解决了萝卜的销路问题。

展振明粗算了一下，2020年，他们帮助附近农民卖出水果萝卜5万余斤、大樱桃3万余斤、水蜜桃4万余斤、泰山板栗3万余斤、鲜核桃和鲜玉米4万余斤……直接带来300多万元的经济收益。

定制农业 擦亮“网红品牌”



尝到了“互联网+农业”的甜头，展振明深刻认识到，新时代要想在农业发展的道路上走得远，就要搭上互联网和自媒体的快车，拓展影响力和销售渠道。他在腾讯新闻、今日头条、微信视频号等开设“德叔看三农”“红色幸运家族”等账号，收获几十万粉丝关注，成了名副其实的“网红品牌”。随后，顺

势推出“红色幸运庄园”定制化农业项目，针对每位“庄主”的需求进行个性化种植服务。

目前，展振明正在积极围绕“红色幸运庄园”修建冷库，建立冷链运输链条，修建节能灌溉设施和休闲农业设施。同时带领农民们拍短视频、开直播，立志将这片曾经的荒园打造成乡村振兴的行业新标杆。