



如果一切顺利,10月23日,陕西省延安市宜川县云岩镇副镇长王涛,会亲自押送18吨、1600多箱该镇刘家庄村出产的苹果赶赴北京。这是他通过微博吆喝卖苹果,在现实中成交的第一张订单。“10天时间,七千多条转发,最终促成这一笔生意,比日常工作繁琐多了。”王涛说。

从发布微博、回复网友询问,到摘果、过秤、隔条、套网以及装箱运输等9个环节,全部由人工操作完成。特别是验装苹果,王涛不仅亲自上阵,每个箱子上还贴着售出农户的姓名。“虽然网友知道是被冰雹打过的受伤苹果,但有皮外伤可以,重伤的绝对不行,人家献爱心,咱不能伤人家。”

“这还多亏北京那边有共识网接应,否则光一箱一箱地统计网友报数,把数据汇集出来,就得占用很长时间,而且一两个网友要几箱果子,也没法发货啊。”王涛苦笑着说。

正是这位有2000多名微博粉丝的时髦副镇长和女大学生村官卢延佳,通过微博,把40多吨“受伤”苹果卖到了北京、深圳和海口。

### 副镇长微博吆喝卖苹果

从10月12日晚上8点半开始,新浪微博上一条“副镇长吆喝卖苹果”的微博开始被热转。实名认证博主,云岩镇副镇长王涛在微博中说:“今天村民们含着泪告诉我,他们还有约10万斤红富士苹果没定出去。夏天遭冰雹袭击,果面轻度受损,果商一看达不到商品果要求,扭头就走。全镇苹果已基本订完,村民说这些受损苹果均价2.5元就行,他们都是靠天吃饭呐。”王涛留下了自己的手机号码,希望大家能传递爱心。

“平时就爱发微博,今年8月份我就发布过一条宜川县城郊路难走的信息,关注度很高,路面很快就修好了。”王涛说,但他的这条“爱心传递”的微博,还是远远超出了“路难走”那条的影响力。

当晚,仅2个小时这条微博就被转发2000多次。

第二天,王涛更新微博并回复网友说:“说实话,我真的很惊讶,今天北京、深圳、南京三地的网友,对我们的困难表现出了极大的热情。买苹果的网友一定要把您的电话和购买数量留给我,我好统计。”

就在王涛为刘家庄村的10万斤苹果奔波在果园和微博之间时,内蒙古乌兰察布后旗农民李继文也开通了新浪实名认证微博。“往年土豆都集中成熟,集中上市,人手难找,价格也便宜,今年我本想种晚季土豆,能错开上市高峰,也好雇人,没想到我的土豆丰收时,市场已经饱和了。”10月19日上午,李继文告诉记者,他家积压了700多吨土豆。

10月13日,新浪微博的一名工作人员得知李继文的情况后,主动跟他联系,并替他开通了微博,短短7天时间,网友转发了99381次,仅有的5条微博引来1268名网友关注。

13日早上7点半,王涛的微博被《领导力》杂志社社长、共识网负责人周志兴转发,并评论说“大家帮忙吧,十万斤苹果其实一分就没了”。王涛说他跟周志兴也仅限于微博互粉的关系。“我经常看共识网,也时不时给他发私信,但他不是每次都回。”

14年前,柯受良在宜川县壶口瀑布飞跃黄河时,周志兴任活动总指挥。“在那儿呆了半年多,我了解那里的情况,盛产苹果,口感好,含糖量也高。但经济落后,如果有10万斤卖不出去,果农的日子会很困难。”周志兴说,他首先想到的就是一定要先转发起来。

“后来我觉得光转发效果不明显,还不如直接买一些,发给员工当福利,剩下的让北京的网友认购。”周志兴说,他还让网站的编辑部主任王科力在共识网首页发布了一条“欢迎参加买苹果助农活动”的公告。

通过微博转发,网友“大师张小样”看到共识网愿意提供一个广告位。“我以前跟王涛联系过‘随手送书’下乡活动,没见过面但彼此了解。”“大师张小样”告诉记者,随后,他设计的“购苹果4代引领时尚潮流,买4箱苹果帮助无助果农”的广告语挂在共识网首页中间位置。

### 物流不畅:让爱心死在路上

“北京18吨,深圳7.5吨,海口10余吨,8天接到订单40多吨,受损苹果解决了八成。”王涛高兴地说,事情解决得差不多了,也算没愧对“百姓大于天”这个网

# 微博助农能走多远?

本报记者 刘彦鹏 实习生 吕梦竹

■又到丰收季,菜(果)贱伤农的循环依然没能打破,土豆难卖、苹果滞销、石榴积压……但与往年不同的是,微博这个表达民意的社交平台,担负起了发布农产品供需信息的角色。

■一条农副产品求销路的微博被数万次转发,收到几百个反馈信息及订购电话。但是,被爱心包围的陕西宜川县果农发现,几十斤、几十箱苹果真的没法卖给网友,因为“发快递比苹果钱都贵”;而一条历时7天、被转发9.9万次的土豆销售信息,最终售出的不到积压总量的十分之一。

名,最终还得感谢网友的爱心。

李继文微博卖土豆显然没有王涛卖苹果那么顺畅,“都是好心人啊,但有的要几斤、几十斤,量太小,运费又高,实在不好寄。”19日,50岁的李继文依然很焦虑。截至当晚,他今年收获的700多吨土豆,卖出去还不到60吨。

最初,王涛和李继文一样,也面临同样的问题。“一箱苹果20斤,50块钱;如走快递,按1公斤20元快递费算,仅快递费就得200元,物流也是同样道理,而且怎么付款也是个问题。”王涛说,按照当地的经验,一般按12吨约1100箱起运,一箱22斤,加上包装,一箱66.3元,再加上运费一共771.30元。

“本来我只是想自己买一点,发给员工当福利,但12吨起运,我没有这么多员工啊。”周志兴说,后来,他发现有不少网友跟他一样,想买一些,但运费太高。“干脆就由我们先出钱,买12吨到北京,给自己员工发四五百箱,剩下的让网友认购。”

结果又有些超出周志兴的预料,认购总数达到了18吨。苹果用大车运到北京后,宅急送快递公司也愿意以10元钱一箱的优惠价,给认购网友送货上门,代收货款。

“卖苹果是一件小事,但希望通过这件事,能给当地的果农建立一个好的销售网络或新的销售渠道,通过这个平台,让全国的网友实现联动,这才是最重要的。”深圳一位有电子商务背景的买家陈丽认为,现有的运作方法有些不现实,因为不可能每个城市都有像共识网这样有公信力的公司,愿意提供一个承担风险的平台,能让大家信任。而且苹果从采摘到运输也需要一段时间,最终送到爱心人士手里可能需要10多天。

“一谈到农民,多数人会以同情的态度,愿意帮一把。但他们平常想吃苹果,可能走几分钟路就能买到,这种方式就需要网友有足够的爱心和耐心,多数人可能一想到这些就打退堂鼓了,其他农副产品也是同样道理。”陈丽说。

而杭州网友“白板报”在淘宝上帮助山东沾化的舅舅卖冬枣的经历,再次印证

了农业电子商务的最大瓶颈就是物流。

10月11日,是“白板报”淘宝店开张的第6天,成交记录却由159笔跌至103笔。“因为跟我们合作的快递公司停电,对方就玩起了消失,理直气壮地让我的快件晚发了一整天,最终只能损失几十张订单,给客户退款;好不容易选择另外一家快递公司,对方却不习惯用QQ接受订单,我们还得自己拿钱给快递公司配个助理。”

“白板报”在自己的博客上总结说,对于农产品网店,货源不是问题,价格不是障碍(因为绕开各级批发商跟消费者直接见面),甚至销路也不是短板,最大的问题是物流。

### 单靠微博难解根本问题

就在陕西宜川县云岩镇刘家庄村即将卖出40吨受损苹果,安徽怀远县通过微博求助卖石榴、重庆市政府新闻办微博帮农民卖辣椒,无数网友对微博助农满怀希望时,四川省安岳县一名代姓女子的一条求助微博引发的闹剧,却给热极一时的微博助农注射了一针镇静剂。

18日晚,一网友名为“安岳柠檬求销路”的微博发消息称,父母都是安岳县城南乡深沟村村民,今年家里种植了几亩地的柠檬,累计总产量2万斤左右。“都说安岳是中国柠檬之都,可是丰收了却更急人啊,去年2.6元至3元一斤的柠檬,今年都降到1元还没人来买,晚上觉睡不着啊,恳请转发求销路。”这位自称代述梅的女子,还留下了自己的手机号。

消息一出,引起近5万名网友转发,甚至引来李冰冰、舒淇、宁财神、任志强等各界公众人物参与,两天时间被转发49757次。当晚,当地一家连锁超市和果儿网就通过转发表达了收购意向。但也有安岳网友表示:“我也是安岳人,咋不晓得这个情况?”随后,有商家到当地探访发现,安岳的柠檬还没大面积收摘,柠檬果都还挂在树上。

最终,代述梅在接受媒体采访时表示,她和老公都生活在成都。她最初的想

法很简单,就是给家乡的柠檬多找一条销路,卖个好价钱。但她没想到一条小小的微博有如此大的力量,引起这么多爱心人士关注。

“柠檬销售都是父母在负责,我们其实并不清楚具体情况,微博上那张图片不是我家乡的,那个老人也不是我的父亲,图是从别处找来配上去的。”代述梅说。

针对这条微博的轰动效应,安岳县柠檬产业局也发布了相关说明:安岳县柠檬的最佳采摘期在每年的10月20日到11月10日,为提高安岳柠檬的品质,该县禁止柠檬早摘早卖的现象,也就是说目前安岳才刚刚进入柠檬采摘销售的季节。

今年安岳柠檬鲜果产量在30万吨左右,每年在广州市场销售6万吨左右,国际市场则有8万吨左右,县内加工企业能消化4万吨左右,安岳柠檬肯定不会出现卖不出去的情况,后期价格还会上涨。

有网友在转发评论时说:“微博上说1元都没人要,我联系时,她又说价格还没定,还在等收购,我觉得她这就是一种促销手段,把网友的爱心当成了商机。”

福来品牌营销顾问机构董事长姜向鹏分析称,农产品丰产不丰收,增产就难卖是个极为普遍的现象,而且年年出现,只是品种轮回。从绿豆、大蒜到猪肉、土豆,从北方的苹果到南方的香蕉都是如此。网友的热心、超市的对接固然可以缓解燃眉之急,但物流体制不健全,不把小农经济整合成市场化的企业经济,产业经济,就很难从根本上解决问题。

“正是通过微博给我们带来的甜头,更加让我们感到以前不重视信息流通的切肤之痛。特别是一些季节性农副产品,如果在种植时没有信息指导,那在播种时就埋下了滞销的祸根。信息不畅通,光靠网友的爱心解决不了长久问题。”已经被聘为新浪网农业特约观察员的王涛坦陈。

### 延伸阅读

## 农副产品也能淘宝、团购

“农业大的方向,政策一时很难彻底疏通,解决农副产品滞销的问题,我觉得从可操作性讲,可以利用微博加电子商务,让农民自己动手解决农副产品滞销的问题。”在深圳经营一家电子商务公司的陈丽认为,通过这次跟王涛合作,她觉得具体到每家农户,只要稍微改变下观念,就能从技术上部分解决滞销的问题。

陈丽是这次“爱心苹果”公益活动深圳平台的搭建人之一,不仅联系了几家大型电子商务商买苹果,还负责在深圳收款、送货。“可能是农民接触电子商务的机会太少,办事效率,方式都有些保守,他们之前可能也没想过开通电子商务这一块,否则汇款、物流都不会这么麻烦。”

“按现在通过微博直接建立联系的方式,我跟周志兴都得先垫付一半资金给果农,然后他们还得亲自派人押车送货。”陈丽解释说,如果按照现在最简单的“淘宝”方式开一家网店,然后以城市为单位,分成不同的认购区,把农副产品的价格订好,订好团购数量,截止日期,让买家一起认购就行。

“比如深圳,达到100箱就可以发货,买家参加团购就先打款到支付宝,如果到了截止日期,达不到团购数量,支付宝就会自动退款。省去很多人工操作环节,而且操作很简单,一两个小时就能学会。”

如果团购成功,即使在物流方面,陈丽认为也能够异地解决。“对设置认购区的城市,要提前跟当地一家快递公司达成长期合作协议,让他们负责地接。网上团购成功后,先用大车物流到指定城市,这时,快递公司人员已经接到了农户一方传给他们的当地团购用户名单,他们从物流公司拿到货后,直接按名单送货,签收成功,支付宝就把钱转给卖家账户。”

“这样做一是克服几斤、几十斤量小不赚钱的问题,还能解决单件发货的繁琐。现在为什么很多关于农副产品微博的转发率很高,但交易寥寥,就是因为没给大家一个清楚的购买方式。”陈丽解释说,如果先把团购和物流的问题解决,再通过微博转发呼吁,转发和成交记录才会成正比。