

电商上门 直播销售 物流保障

出圈路上 “新品”百香果加速跑

近段时间，一种黄灿灿的特种百香果在各个带货直播间走红。相比常见的百香果，商家声称这款名为“钦蜜9号”的百香果“口感甜”，“可以直接吃”。

在各个直播间销售的“钦蜜9号”中，有很多产自桂林，2022年，桂林临桂、龙胜、平乐等地陆续引进了该品种进行种植。这一品种的引进，把网络热销的热度吸引到了桂林，外地商贩纷纷上门收果，不少本地果农自己直播销售，让桂林产的“钦蜜9号”出了圈。

●桂林产“钦蜜9号”网络热销

“我们在山水如画的广西桂林，百香果就是在我们后面山上种的，纯真的高山百香果，这里环境好、土壤好、水好、空气好，好山好水才能种出好果子……”最近一段时间，在不少直播平台，都能看到有主播在卖力销售桂林产的“钦蜜9号”。

记者打开一家直播间，在屏幕上看到，金黄的百香果从大到小排成一排，在主播身后，就是百香果仓库，只要有人下单，当场打包发走。记者联系该直播间客服，对方说，他们是一家广东的水果电商，今年9月初，桂林百香果进入丰收季后，他们找到了桂林本地的供应商，为桂林产的百香果带货。

该客服人员说，虽然“钦蜜9号”的原产地是钦州，但根据他们的市场调查，桂林产的同品种百香果，品质与原产地比不相上下，而且桂林有得天独厚的生态环境优势和知名度，这使得在进行直播带货时，桂林产“钦蜜9号”受到的认可度比原产地更高。根据该客服的说法，他们现在每天直播12个小时以上，每日销量近千斤。“就目前的情况看，百香果是从早发到晚，最大的问题是找到足够的货源。”

不仅仅是在网络直播间里，在线下实体市场，“钦蜜9号”也很“吃香”。记者来到桂林五里店果蔬批发市场看到，这里的百香果档口有十多家，而每一家档口的仓库都堆满了装着百香果的泡沫箱，工作人员始终在埋头打包、称重、装车。这其中，“钦蜜9号”占了大多数。

“市场里特大果批发价是12元一斤，大果10元一斤，中小果7到8元一斤。”一家店铺店主一边给果子打包，一边回答记者的问题说，“新品种价格高，还好卖。我们现在都是帮其他电商发货，看着直播销售火热，我们也开始学着做抖音了，今年‘钦蜜9号’品种好，甜，果汁多。以前的品种特大果才5元/斤，却无人问津。”

●物流健全 电商开路

记者留意到，不少打包好的“钦蜜9号”，都被发货至江苏、上海、北京、山东等地，几乎每单货都在30斤以上。

在福达冷链批发市场，记者走访了一些百香果批发商，看到一些商家也在拍摄视频或是带货，热销款同样是“钦蜜9号”。市场批发商告诉记者，今年百香果市场几乎都被这一新品种占据了，其他品种的百香果价格普遍不高，相比往年还有所下降。只有“钦蜜9号”供不应求，很多外地客商直接前往农户家采购，有的果子还挂在枝头，就已经被订出去了。

对此，宛田瑶族乡种植户刘长林感触颇深，他告诉记者，自己种了40亩百香果，由于比其他种植户，他育苗稍早，果子抢先上市，今年7月，他已经收到来自全国各地的订单了。

刘长林告诉记者，2022年，他从农技站技术员那里了解到新品种“钦蜜9号”，试吃后被果子的口感所“折服”，他立即决定投入种植，并且在今年获得了不菲的回报。

刘长林说，今年天气条件比去

→前不久，外地电商在桂林直播卖果。(网络截图)

年好，果子长势很好，今年电商主动上门收购，根本不用送到批发市场里卖，在家门口就能收钱。更重要的是，村里一些小辈，看到家乡果子通过电商热卖后，也主动学习各种电商知识，开始学习拍视频、直播带货，扩宽了百香果的销售渠道。

刘长林说，按照今年百香果产销两旺的情况看，仅仅按地头价估算，40亩地纯利润应该能超过30万元。

●“非优势果”如何崛起

今年桂林产“钦蜜9号”百香果产销两旺，这引起了本地水果专家的关注。

桂林市农业农村发展中心水果科徐玉君说，百香果是桂林引进的品种，并非桂林传统的优势果品。今年爆火的“钦蜜9号”原产地在钦州，在桂林的总种植范围只有5万亩，主要位于临桂、龙胜、平乐等地的山区。

谈及今年“钦蜜9号”的热销，徐玉君说，桂林引进百香果已经很多年了，从“紫香”到“台农”等品种，都没有像“钦蜜9号”这样火爆过。多年的种植经验印证，桂林的土壤、气候情况是可以满足百香果生产的，相关部门也始终密切关注着市场的变化。

徐玉君说，“钦蜜9号”亩产3000至5000斤，每斤地头价为7至10元；“台农1号”“福建3号”等老品种亩产3000斤左右，售价大约在5元每斤，我市百香果一年普遍可结果两次，种植“钦蜜9号”年亩产值平均在3万元左右。

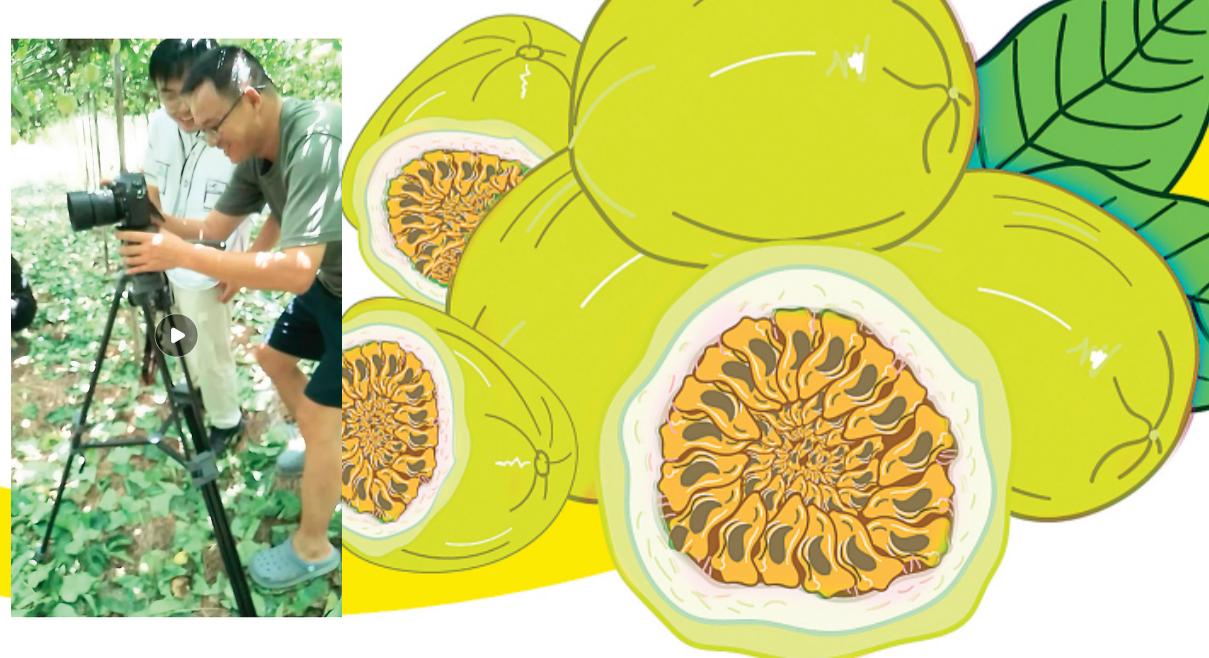
“‘钦蜜9号’是今年卖得最好的果子，其他果子的价格远远低于‘钦蜜9号’，‘钦蜜9号’几乎是一枝独秀，基本上是还没有成熟就被订空了，其他品种销量、价格则下滑明显。”徐玉君说。

徐玉君表示，如今网络平台销售飞速发展，百香果储存时间较长，能让其在电商销售和物流过程保鲜，不易出现坏果、破损的情况，十分适合电商平台。

另外，桂林物流、电商产业发展顺畅，五里店批发市场、福达冷链批发市场都给果品销售提供了平台。本地、外地电商加入后，借助这些物流平台，本地果能更容易走出去。

徐玉君说，今年百香果的热销，可以总结出一些经验，一方面在果品品质方面，必须掌握市场前沿的资讯，及时推出满足市场需求产品；另一方面，根据不同水果的特质，扩展适合的销售渠道，同样能助力果品销售。

记者陆鑫



↑一外地果商直播销售桂林产百香果。(资料图片)



↑批发市场里，工人忙着打包。 记者陆鑫 摄