

拼多多与褚橙达成战略合作协议 消费者可用专享价预订褚橙

昨天,在龙陵县云冠橙基地,56岁的褚橙传承人、褚时健先生独子褚一斌宣布,褚橙与新电商平台拼多多达成战略合作协议。褚一斌说:“拼多多是一个‘有坚持’的企业,希望与这个新电商平台一起实验、探讨,把产业做扎实。”

“褚橙有很深的精神内涵,也是中国具有广泛认知度的农产品品牌,拼多多的趣味和互动能给褚橙粉带来新的消费体验。”拼多多副总裁威海在发布会上介绍,平台后续将上线褚橙旗下的云冠橙,以新电商特有的“多实惠、多乐趣”优势,助力褚橙形成新的产品线。

再度发现褚橙 重新定义“精细农业”

“褚橙和云冠橙,是甜橙类中最好吃的橙子,如果到消费者手中时还是绿皮的,一定不是我们的产品。”褚一斌的自信源自亲身体验和市场调研。9月27日午夜12点还在果园基地的褚一斌当天鉴定了多个还没完全成熟的橙子,口感已经很好。

在与拼多多的战略合作发布会上,褚一斌再度谈及对父亲褚时健的记忆。他表示,褚橙之所以“真正好吃”,恰恰是源自老爷子以匠人精神将工业化流程引入了农业生产之中。

发布会上,褚一斌回忆了父亲在初创褚橙时的“精细农业”尝试。2002年,褚时健选地改地、花138万元引入无污染的南恩河水源。为达到最佳甜酸比,他一再实验氮、磷、钾、镁、钙等有机肥元素配比,极具创造性地引入烟梗育肥,解决了口感的关键难题。为提升产量,老人家逆向思考,把每亩146棵的果树间伐到只剩80棵左右,反而提升亩产和品质。

科学流程极大解决了农产品非标准化的难题,使褚橙从2006年的1000吨猛增到2015年的13000吨。75岁再度创业的褚时健,把褚橙变成了中国最知名的农产品品牌。“我们一年四季都在剪枝,这是褚老的独创。”作业长王学堂发现,虽然把柑橘种植的书翻了个遍,不少措施却都是书本上从来没有过的。

据悉,不算云冠橙,2019年褚橙基地的产量将远超2015年。“不过还要经历选果过程,选出高标准的果子,才能称作褚橙。”一位基地负责人说。

传承创新

龙陵实验 种植“数字树”生产“云冠橙”

2012年,褚橙达到10000吨。也是这一年,褚橙进京。“75岁种橙,85岁大热京城”成为当年火热的励志话题。年底,身在国外的褚一斌接到电话:“我跑不动了,你看着办”,我听得懂,是要我回去了。”褚一斌沉默了几十秒钟:“给我点时间。”2013年年初,褚一斌回国种橙,“这是种责任,是孝顺,也是本分”。

一直做投资的褚一斌,花了一年多从零学种橙。为了做一块新基地,他跑遍云南各地考察,从降雨量、气温、土壤等多种影响因素考虑,直到龙陵县,终于发现有几万亩坡度可接受的连片土地。

龙陵基地进一步强化了数字化管理。从阳光雨水到土壤肥料,从挂果数到成本对比,每棵橙子树都成了“数字树”。为掌握糖酸变化,每十天从基地6个固定样果树采果监测,倒推施肥方案是否合理,为来年提供数据支持。

“为防控红蜘蛛,技术部全年每周记录,目前积累了700多份数据,每个月都能根据数据预判防控。”基地技术负责人章家飞是位皮肤黝黑却很“潮”的90后,谈起技术,他能说半天。

通过技术攻关形成标准化操作后,基地每周六晚上都要开周会,向组长、农户传达。“农户以前也有不理解的,现在任何一个农户,都是种橙好手。”章家飞说,褚橙基地带动了传统农民向现代农民转变。现在,龙陵基地已达万亩规模。凌育友是龙陵基地的具体管理负责人,他让几位作业长各自保留200棵实验树,分头实验、相互交流、不断提升。

2018年,龙陵基地小规模挂果。褚老爷子身体不好,躺在病床上,褚一斌抬了两箱云冠橙过去。“老爷子让我切一片,放到他的嘴巴里,他点点头,说这个云冠橙口感不错,有自己的特色。”

凌育友预估,2019年,龙陵基地的云冠橙能产7000吨,2020年能达到12000吨。如何最有效地销售新产品,成为摆在褚一斌眼前的一道新课题。

合作共赢

携手拼多多 创造消费新体验 践行现代新农业

大概12年前,褚橙就在努力建立自己的直销渠道。好处很明显,中间渠道少,利润空间大,市场的把控力更强。更重要的是,消费者能吃到更新鲜的橙子。而最高效的直销渠道,非电商莫属。

就在褚一斌接到父亲电话希望他回国的那年,生鲜农产品电商企业开始探索品牌运营,“褚橙进京”恰为标志性事件。大数据、云计算等新技术被逐步引入产业,市场竞争日趋激烈。3年后,三大电商中唯一做生鲜农产品起家的拼多多成立,到今年,是龙陵基地云冠橙大规模挂果的第一年,也幸运地与拼多多相遇。令褚一斌印象深刻的,是拼多多高速增长的消费者,以及“多多果园”极其有趣的农产品消费体验。

拼多多农业农村研究院常务副院长狄拉克介绍,拼多多目前已经成为中国最大的农产品上行平台之一,预计2019年农产品上行规模将超过1200亿元。前不久的农货节期间,拼多多平台的农产品订单超过1.1亿笔,其中七成销往了一二线城市。

如果说传统电商平台是搜索式的“人找货”,拼多多则是“人为先”的“货找人”。狄拉克表示,通过分享、游戏等更有温度的连接,把消费者对褚橙和云冠橙的长周期分散需求归集成短周期的批发需求。短时间爆发的订单量,对应着不同果园不同的成熟时间,能把果子在短暂的成熟期内卖出去。由于需求更确定,订单量大,很适合果园直发,供给端也能相应降低成本,“这种裂变式增长模式,帮助品牌商家实现

零佣金、支付费率低、广告费用低、运营成本低,从而产生了让利给消费者和生产者的价格空间”,狄拉克详细介绍了拼多多在推动农产品上行方面的独特优势。

昨天恰逢拼多多“周年庆大促”,双方合作的第一个成果,近5亿消费者可通过拼多多App首页“百亿补贴”等入口,以专享价预订褚橙。

今天12时起,拼多多用户在“多多果园”中通过浇水抽奖,有可能获得“褚橙种子”。“多多果园”是拼多多独创的公益游戏应用,消费者可以通过在线上栽种虚拟褚橙果树的方式,体会到一棵褚橙树成长的过程。线上“褚橙”成熟后,消费者将收到5公斤免费包邮的基地直供实物褚橙。

“多多果园是拼多多在‘多乐趣’维度上的一个初步尝试,2019年一季度日活跃比年初增加了1100万,日活跃用户达到了5000多万,每天送出的免费水果远超100万斤,目前仍在保持高速增长。”拼多多副总裁威海在发布会上称,拼多多已全域形成“多实惠、多乐趣”的新消费浪潮,此次与褚橙的战略合作,是两个同样重视新农业和数字化、重视“物质与精神双重消费”的现代企业的相遇,必将产生深刻持久的化学反应。发布会上,褚一斌提出将逐步推动企业上市,“上市企业收入要稳定、可控、有规划性,就像父亲所说,一定要对公众投资者有可靠交待。”

本报记者 朱婉琪 文 通讯员 阿良 摄

