



11月30日,杨道林一大早就赶到位于安徽省阜阳市残联的公司办公室。像往常一样,一到办公室,他就打开电脑,通过监控系统查看两千公里外的昆明鲜花种植基地,登录拼多多网店了解前一天的鲜花销售情况,然后准备当天开会的内容。

杨道林今年36岁,因患小儿麻痹症,他从小就不能正常行走,却走出了一条不寻常的创业路。■ 记者 祝亮

2019年,一个偶然的机会,做了十多年手机批发的杨道林,放弃原来的生意,果断涉足鲜花电商,短短一年多的时间,他就抢占了全国电商平台五分之一的鲜切花细分市场,日均发货量达3万单以上,月流水超过了1500万元。

致富不忘回报社会。公司发展壮大后,杨道林陆续招收了三十多名残疾员工,还带动当地农民增收,在当地传为佳话,成为阜阳当地人尽皆知的创业楷模。

“电商给了我们无限的想象空间。阜阳是一个农业大市,接下来,我准备在阜阳建立云仓,除了鲜花,还将通过电商,将更多的阜阳农产品销往全国各地,帮助更多老乡增收致富。”对于未来,杨道林充满信心。

机缘巧合“触网”卖花

杨道林出生在安徽省阜南县一个偏僻的农村,自幼家庭贫困,三岁时,因为小儿麻痹症造成残疾,他曾经非常内向、自卑。

对于命运的不公,杨道林并不服输。2002年,初中毕业后辍学的杨道林,从农村老家来到阜阳,学习手机维修,之后的十几年,他不断摸爬滚打,开过手机维修店,成立过电子商务公司,凭着自己的天分和努力,曾经做出过手机线上年销售额过两亿元的成绩。

近年来,随着手机行业品牌的没落,销售渠道也受到了影响,杨道林一直在寻找新的机会。

2019年4月,杨道林带着家人去云南昆明旅游,在当地的花卉市场,他发现,鲜花生产成本与内地的市场销价,存在十倍以上的利润空间,商机广阔。

说干就干!回到阜阳后,杨道林就开始调研、筹备,倾尽十几年的积蓄,投资五百多万元,注册成立了主营鲜花、鲜切花及包装耗材批发零售的阜阳千花汇商贸有限责任公司,开始涉足鲜切花电商市场。

杨道林看准了用户量巨大的新电商平台拼多多。去年8月,他的第一个拼多多店铺上线。上线当天下午,就有用户下单,当时冷库都还在建设中,仓库很多流水线还没有完善。仅仅一周后,凭借着多年来在手机网销行业的经验积累,他的拼多多鲜花网店单日鲜花销量就超过了一千单。这给了杨道林很大的信心,他随即扩大投资、扩增网店,并在云南租赁开垦数千亩的鲜花种植基地,公司创办当年,实现销售收入4600万元。

今年以来,因为疫情,居民网购鲜花需求明显增长,千花汇公司业绩直线攀升。如今的阜阳千花汇已成为全国花卉电商行业的领先企业,做到了拼多多TOP3,日均发货量达3万单以上,月流水达到了1500万元,网销鲜切花约占全国电商销量的20%。



▲杨道林(右)在公司直播间里和主播交流电商直播经验(李康/摄)



▲杨道林(左)每天都要和团队成员开会(李康/摄)

安徽80后残疾青年拼多多卖花: 抢占全国五分之一市场 月流水超1500万元

从40平米到2600平米

由于鲜花销售受气候因素影响较大,阜阳当地的花材种类相对较少,目前,杨道林在拼多多等平台销售的鲜花,主要来自云南昆明。

做鲜花电商,最难的就是物流和损耗。为了让鲜花更快更好地由昆明仓库送到全国各地的消费者手中,杨道林没少花精力,仅去年一年,就往返阜阳和昆明十余趟,紧盯鲜花在云南的采购和发货,有时候甚至会与在昆明负责采购和发货的堂兄杨道云一起,亲自到鲜花种植基地向花农采购鲜花,把好质量关。

通过参加“多多助农”迅速整合资源,在拼单和游

戏等方式的加持下,消费需求因为群聚效应不断放大,这也反馈到公司的发货数据上,“最少的时候,一天平均也要发2万单货,而到了高峰期,每天更是要发超过3.5万件鲜花到全国各地。”

随着订单增多,规模扩大,短短的两年时间,杨道林的运营团队从七八个人增加到了两百多人,仓库从最初40平米的“小作坊”发展到现在2600多平米的专业发货仓。目前,杨道林的公司已经成为了昆明斗南这个全国最大的鲜花集散地销量排名前十的鲜花电商企业。



▲阜阳当地仓库里准备销往全国的鲜花(李康/摄)

“废弃花”变成“网红花”

除了帮助云南的花农就业、增收,实际上,在杨道林的帮扶下,今年,阜阳当地的一些鲜花种植户也破天荒地实现了增收。阜阳大丰收农业种植专业合作社负责人葛浩新就是受益人之一。

今年,杨道林在玫瑰、百合之外,尝试销售阜阳当地的芍药花,发觉销量很好,于是他主动找到葛浩新,以0.3元/枝的价格,收购了他种植的所有芍药花。葛浩新只需安排工人采摘、打包,发往千花汇商贸公司仓库。葛浩新一算,今年,他的基地一下子多营收十余万元,还带动几十名农户增收。这让种田“老把式”葛浩新格外惊喜,他怎么也没想到,曾经的“废弃花”居然能变成“网红花”。芍药花的华丽转身,得益于搭乘阜阳千花汇商贸公司的电商快车。据统计,今年,千花汇旗下的15家网店,为阜阳大丰收农业种植专业合作社、阜阳市绿景公司等多家企业,销售鲜切芍药花五十余万枝,亩均实现增收三千多元。

拼多多新农业农村研究院副院长狄拉克介绍,为了帮助小农户融入电商大市场,拼多多推出了“农地云

拼”这一创新模式。“农地云拼”的核心是“拼购+产地直发”,拼购将消费端分散、临时的需求,在时间和空间上形成归集效应,为农业合作社和家庭农场提供长期稳定的订单。

“‘农地云拼’使得传统小农模式下的分散农田,在云端拼聚成为超级农场,通过互联网将小农生产在云端实现了集约化和规模化,将小农户、合作社和现代农业实现了有机衔接,为中国农业的发展提供了新的可能性。”狄拉克说。

卖花助残回报社会

和其他公司不同的是,在杨道林的公司里,还有一群残疾员工,坐在轮椅上的张丽,正在电脑屏幕前处理网店的售后咨询工作。今年35岁的张丽家住阜阳市颍州区,年幼的一次意外,让她永远失去了双腿。“我不能独立生活,来这里上班之前只能在家里接一些零活补贴家用。”张丽说,直到去年5月份,阜阳市残联介绍她来到阜阳千花汇商贸有限责任公司做客服,收入增加了,生活也有了色彩。

“我本身是一名残疾人,刚进入社会的时候,也是因为找不到工作才创业的,我知道残疾人的不易。”杨道林说,目前,阜阳千花汇商贸有限责任公司在阜阳和昆明共有二百多名员工,其中,残疾员工有三十多人。

阜阳市残联副理事长肖潇说,杨道林对于残疾求职者,可谓来者不拒,解决了很多残疾人的就业问题,他的创业故事,也激励了更多残疾人重拾生活的信心。2019年,在阜阳市残联的推荐下,杨道林入围“中



▲杨道林(右五)和公司部分员工合影(李康/摄)

国残疾人事业十大新闻人物”。

除了助残外,杨道林还通过各种方式回报社会。今年疫情期间,为支持抗疫工作,杨道林将阜阳冷库库存的价值5万元的鲜花全部捐赠给市第二人民医院。今年七月,淮河防汛抢险期间,杨道林又为阜南县受灾群众捐赠约10吨的新鲜蔬菜。

对于未来,杨道林表示,他将继续聚焦鲜花和农业领域,将鲜花等各类家乡好货,通过新电商平台拼多多,推向全国消费者。