

深耕电商市场 用创新精神做好“花卉文章”

贾美荣在做大做强企业的同时,积极带动周边花农走上致富路

眼下虽然天寒地冻,位于青州的山东绿圣兰业花卉科技股份有限公司内各类蝴蝶兰却竞相开放。“天气寒冷,在电商平台销售的花卉,发货前进行包装时要注意防冻。”该公司总经理贾美荣叮嘱工作人员加快打包寄出。贾美荣是青州优秀农民代表之一,二十多年来,她扎根乡村一线,坚持用创新推动花卉产业升级,在做强做大企业的同时,充分发挥技术优势和平台优势,带动周边群众走上致富路。



贾美荣在直播带货。

最美农民



贾美荣在观察蝴蝶兰的生长情况。

□文/图 潍坊日报社全媒体记者 付生 通讯员 黄文新

推动蝴蝶兰新品种培育 走在全国同行业前列

“从事花卉产业,是兴趣,也是机缘巧合。大学毕业后,我经人介绍认识了丈夫,在他家第一次接触到了花卉种植。”贾美荣说,在自家花棚耕耘两年后,她抱着推动花卉产业实现标准化、科技化发展的雄心壮志,创办了山东绿圣兰业花卉科技股份有限公司,后又在黄楼街道建设了现代化的花卉种植园区,专注于蝴蝶兰等花卉品种的组培、繁育和销售。

经过十几年发展,“绿圣兰业”具备了强大的花卉种苗及成品株生产能力,集花卉种植、花卉科研、花卉新品种培育、展示交易等于一体,成为青州骨干花卉企业之一。

据贾美荣介绍,为持续增强企业的创新力量,全面掌握技术研发自主权,她每年在花卉育种等技术研发方面投入的费用,占企业年收入的5%,不仅打造了花卉种苗研发及生产组织培养中心,还建设了国内先进的现代化智能温室。

“现在,我们公司花卉种苗及成品株生产能力越来越强,蝴蝶兰生产实现了全年不断线,种苗年产可达300万株,并且公司推出的绿圣玫瑰、绿圣香妃等新品种实现了市场定价权。”贾美荣说,他们还通过加强与相关全国性学术机构及花卉领域专家等合作,切实加强花卉新技术的创新研发,在蝴蝶兰新品种培育等方面走在了全国同行业前列。

不断增强创新力量

推进“互联网+花卉”发展

早在2005年,贾美荣就洞察到电商市场蕴藏着巨大商机,开始自学花卉电商销售技术;2008年,她注册了淘宝网,销售花卉;2018年,随着抖音平台快速崛起,她打造了自己的电商团队……在不断增强创新力量的同时,贾美荣深耕电商市场,并带动周边花农积极开拓“云端”市场。

2020年,青州很多花农、花企仍以传统线下批发为主要销售模式,面对当时的销售困局,贾美荣主动打开方便之门,通过自己的电商团队,帮周边花农免费带货。为了从根本上帮助花农扩大销售渠道,在与相关部门研究讨论后,她决定对外分享自己的电商销售经验,并联合几家花卉骨干企业带动周边花农一起推动“互联网+花卉”发展,从授人以鱼,变为授人以渔。

如今,在青州各级党委政府和贾美荣等人的努力下,青州建起了花卉直播电商产业园,年销售额10亿元左右。青州也吸引了全国640多个花卉直播电商团队落户,85%以上生产经销业户开通了电商直播,拉动电商交易额45亿元左右,花卉种植加上专业村以及电商企业和电商网红组成的整个产业矩阵体系初步形成。

主动合作助农发展

带动周边花农走上致富路

在做强自家企业的同时,贾美荣还积极带动周边花农走上致富路。

近年来,“绿圣兰业”先后与260多家农户建立了合作关系,为他们提供技术服务,常态化派遣技术人员指导花农栽植新品种、应用新技术,带动花卉种植品质和效益双提升。

贾美荣还经常走进花棚和花农聊天谈心,了解他们的种植和销售情况,想方设法为花农解决资金、技术等方面的困难。

除此之外,贾美荣还积极帮助周边村庄的村民解决就业问题,先后联合5家有合作关系的花卉企业为周边村庄的村民提供就业岗位200余个。



文明风尚 更好潍坊
《潍坊晚报》带你发现潍坊之美

2024年度《潍坊晚报》征订中,

全年订价252元/份,订报热线:8196001 15966139599