

# “90后”新农人直播带货“一路生花”

宿金昊打造自己的直播团队,蝴蝶兰年销售额5000多万元

## 探寻经济活力 潍面孔

近年来,青州花卉电商蓬勃发展,乘着电商的东风,青州花卉走向全国各地。“90后”潍坊小伙宿金昊把时下最火的直播带货运用到花卉销售中,他和他的直播团队不到一年的时间,就打响了青州蝴蝶兰的品牌,年销售额5000多万元,用实际行动打出美丽花卉经济,成功“出圈”。

□文/图 潍坊日报社全媒体记者 刘燕

### 每天直播两个小时 能卖出3万多株蝴蝶兰

3月6日,青州市弥河镇一处花卉大棚里,春意浓浓,生机盎然,五颜六色的蝴蝶兰娇俏艳丽。工作人员穿梭其中,忙着给客户打包、发货。“这些都是昨天晚上直播间里客户下的订单,大部分是发往北京、上海、广州等大城市的。”一位正在忙碌的工作人员说。

晚上直播,白天发货,花卉大棚里一派忙碌景象。“我们每天晚上8时30分开始,直播两个小时,能销售3万多株蝴蝶兰,一株蝴蝶兰售价20元,销往北京、上海、广州等全国多个城市,全部包邮。”潍坊悠花里花卉有限公司负责人宿金昊说,公司成立直播团队,核心成员30多人,包括直播、销售、包装、发货、品控等,赶上销售旺季需要加班加点接订单、选品、发货,目前的订单主要来自网络。

在青州,一年四季都有蝴蝶兰,从培育到成品,家家户户十分忙碌。但蝴蝶兰属于年宵花系列,春节前后是销售旺季,种植户会选择这个时间段让自家的蝴蝶兰上市。对于宿金昊来说,春节更是他直播销售的旺季。“蝴蝶兰颜色鲜艳,过年买几株放在家里能增添节日气氛,不少客户下单购买,图个喜庆。”宿金昊说,今年春节前,他们也迎来销售火爆期,最多的一天接到100多万元的订单。虽然现在春节已过,但蝴蝶兰销售持续火热,直播间里的订单不断。

宿金昊坦言,他们没有自己的种植基地,直播基地也是租赁的,销售的蝴蝶兰来源于附近种植户,目前与100多家种植户合作,辐射弥河镇周边多个村庄,蝴蝶兰年销售额5000多万元。



### 保证蝴蝶兰的品质 越来越多客户来直播间下单

今年26岁的宿金昊是奎文区人,大一时就和同学一起创业,注册公司,专门从事抖音程序开发。几个年轻人敢想敢干,公司经营得红红火火。大学毕业后,宿金昊又成立电商公司,除从事抖音程序开发外,还涉及生鲜、通讯等领域。

2023年春节,宿金昊和家人一起去青州买花,看到琳琅满目的鲜花以及络绎不绝的顾客,他瞬间发现新商机。“青州有这么好的花卉资源,我为什么不做花卉直播呢?”宿金昊说。

有了想法就要去做。2023年4月,宿金昊开始转行销售花卉,并成立潍坊悠花里花卉有限公司,主要销售蝴蝶兰,并在弥河镇租赁了电商直播基地。刚开始转行并不是一帆风顺,宿金昊对青州花卉可以说一无所知,需从头开始学习,同时还要推广自己的直播间。为了与更多的种植户合作,他挨家挨户推广自己的直播间,与种植户谈好蝴蝶兰收购价格。在做好准备后,开始了第一次直播。“第一天直播,我们只销售了150株蝴蝶兰,直播间里的人也比较少。”宿金昊说。

首战出师不利,宿金昊并没有灰心,他坚信,只要保证蝴蝶兰的品质,一定能迎来销量增长。

功夫不负有心人。第一批收到蝴蝶兰的客户纷纷在他的直播间里点赞,并成了回头客。在这些客户的带动和影响下,越来越多的客户走进直播间下单。“从刚开始每天销售150株蝴蝶兰,到现在每天销售3万多株蝴蝶兰,我感觉打动客户的主要是蝴蝶兰的品质,我们的蝴蝶兰品种全、品质好,深受客户青睐。”宿金昊说。

### 帮种植户打开销路 为附近村民提供就业机会

一人富不算富,大家富才是富。宿金昊的电商直播基地不仅帮助附近的种植户打开了销售蝴蝶兰的门路,也为附近的村民提供了不少就业机会。

今年36岁的张露露家住青州市弥河镇东桑村,目前在电商直播基地负责品控工作。3月6日,她正在为客户选品,挑选品质好的蝴蝶兰打包、发货。

张露露以前在家附近的一个花卉种植基地工作,主要打理花卉,有着丰富的经验,去年5月份来到宿金昊的公司。“这个工作一点也不累,每天上班八个小时,离家近,方便照顾老人和孩子,每个月还有近6000元的固定收入。”张露露说,在家门口打工比去城里打工还方便,每个月的收入也不少,像她这种情况,电商直播基地里还有好几人,大家对目前的工作都很满意。

宿金昊身兼数职,不仅是公司的负责人,也是一名主播。和其他主播一样,负责直播销售蝴蝶兰。直播之余,他还跟着种植户学习种植蝴蝶兰的技术,出去跑客户、拉订单。

谈起以后的工作计划,宿金昊直言:“我打算在坚持做好蝴蝶兰品质的同时,建一个公司自己的电商直播基地,吸引更多的年轻人一起创业,一起销售青州的蝴蝶兰,让蝴蝶兰在全国各地绽放。”同时,公司还计划建设一个全国蝴蝶兰仓储基地,辐射青州市弥河镇、黄楼街道等周边的蝴蝶兰种植户,争取年销售额达到1亿元。

◀张露露为客户把控蝴蝶兰品质。

