

■杭州互联网那些事

最早策划“双11”的那个姑娘为什么隐退江湖后去陕北种苹果？

7年前,她和阿里的团队策划了迄今为止互联网史上最成功的人造节之一“双11”,从阿里“隐退”后,在陕北洛川种起了苹果。她叫王寅,阿里花名叫明梅。她和她的许多阿里同事一样,辞职后并没有选择高大上的互联网创业,而是深入农村,将他们自带的互联网基因,嫁接到农产品上。对于他们来说,进入农村,就是广阔天地,大有作为。

记者 沈慧慧

因为喜欢网购,去了一岁的淘宝因为食品安全,开始自己种苹果

2004年的淘宝,还是一家非常小的公司。第一次在19楼上成功网购的王寅,当时是农夫山泉的人事经理,只是觉得网购这个行业非常有趣,冒冒失失就投了一份简历,竟然真的进了淘宝网。

经历过淘宝打Ebay、策划“双11”,王寅越来越发现,为喜欢的产品做广告非常有意思。在淘宝的历练,也使她对品牌有了更深刻的理解。

福庆叔叔是杭州龙坞的一个普通茶农。十年前,在王寅不打农药不施化肥的建议下,“福庆叔叔”这个新生的有机西湖龙井品牌迅速走红。一开始只是王寅同事内部消化,直到后来路易·威登集团前来采购,巴菲特的儿子也来分享。

一开始,连福庆叔叔自己都不相信有机茶叶会有销路。十年过去,这块产量非常有限的茶园如今卖到了上百万的货值。

不过即使成功打造了“福庆叔叔”这样的茶叶品牌,在王寅此前的人生规划里,也没有种苹果卖苹果这件事情。

几年前,因为身体的原因,王寅提前过起了“退休”生活。“一开始的想法是去日本做民宿和佛教文化方面的传播工作。”

在日本期间,王寅发现日本的苹果非常好吃。而她先生周宏斌的老家在陕北洛川,祖辈都以种苹果为生。联想到国内的食品安全状况,两个人决定回国做点什么。

周宏斌是大学哲学系老师,与王寅同为浙大哲学系硕士出身。当他们考察了洛川当地的苹果种植基地后,决定投身苹果种植,并帮乡亲们打开销路。

王寅说,真正打动她的是,因为温差很



王寅的苹果园

大,洛川的苹果几乎很少用药和施肥,而且当地农民之前与日本苹果之乡青森有很多年的技术交流,完全有可能种出一流口感的好苹果。

在苹果之乡洛川,50万亩苹果已全部通过国家绿色食品(苹果)原材料生产基地认证,还有12.88万亩通过出口注册认证,4.88万亩成为有机果品生产基地。

“这里的苹果不用削皮,只要擦掉上面的灰尘就可以带皮直接吃。但是在杭州,几乎买不到正宗的洛川苹果,更不用说拿了有机认证的洛川苹果。”王寅说。

拿下各种有机认证也曾因为果农一泡尿被取消认证资格

从2013年开始,王寅和先生筹备这个多达千亩的果园,并引进了最先进的气调保鲜库。同时,还牵头成立了农村合作社,帮乡亲们拓展市场。

其中一块有机果园,先后拿下国内的有机认证,通过了欧盟检测,也申请到了英国超市联盟等认证。对国内的水果种植户来说,拿到这些国际认证非常不容易,因为这是一张张通往国外大超市的入场券。

不过有一年,因为果农的一泡尿,其中一张认证申请被取消。

有个联盟认证每年对果园要进行两次飞行检查。有一次飞检的时候,发现一个果农在果园里小便。认证官问果农:“你经常在这里小便吗?”老实的果农回答:“偶尔憋不住会拉在果园里。”认证官又问:“你平时感冒吃药吗?”果农说:“有时候会吃抗生素。”因为一泡几万分之一几率含有抗生素的尿,最后认证申请被取消。

这件事让王寅心疼了很久,不过也启发了王寅,做真正的有机,不仅仅是从源头上控制农药和化肥,还需要对当地果农有长期的培训,这不是一蹴而就的事。

“我常常在想,为什么日本的苹果能卖到15元人民币一个?因为日本对食品的认证体系、冷链保鲜运输体系都是十分严格的。”

事实也证实了王寅的想法。目前,王寅的苹果因为销售渠道和品质的不同分成了“野源”和“红富源”两个品牌。“野源”出自海拔1050米的无污染高原,招牌是个大、红亮、皮薄和脆甜,全部有可追溯的有机认证标志,走的是中高端市场的电商渠道和专卖店直销。而“红富源”走的是大众价格的超市渠道。

阿里系纷纷投身农业目前已有近两百人

“也许我不是种苹果种得最好的那一个,但希望能引发年轻人关注农业和农产品,并投入到农产品当中去,而不是一味地抱怨农残等食品安全问题。”

和大多数投身农业的“文化人”一样,王寅也有一个朴素的农业梦想,通过自己的微薄之力,推动农产品的现状一点点地改变。

除了洛川的果园,王寅在位于杭州城西的和家园还有一个小小的农产品实验点。这是一家相当“任性”的水果店,也因为太“任性”经常遭到邻居投诉。

“有时候是满满一店的苹果,有时候满满一店的橘子,但大多数时候货架上是全空的。”王寅说。

这家水果店里的水果,是王寅从自己熟悉的农产品朋友圈里精选来的“好货”。比如在涌泉蜜橘快成熟的时候,专业种涌泉蜜橘的朋友,会挑选某个山头的橘子给王寅送来,因为他知道这个山头的阳光最好,蜜橘口感最佳。不经过任何后期加工,直接运到杭州。经常是车还没到杭州,这一车蜜橘就已经在朋友圈里被瓜分完了。

“只进当季水果,不能用保鲜剂,还要树上熟。经常会出现断档,所以店里经常是空的。”王寅说。

在王寅的圈子里,有很多这样志同道合的人。谢茂林是王寅在阿里的同事,去年,身为主管的他辞掉了高薪工作,投身到农产品创业当中。

在湖北一个小山村长大的谢茂林说,小时候他印象最深的是家乡秋天美丽的田野里,土生土长的庄稼和水果,没有农药残留,没有化肥也没有激素。所以他给公司取了一个诗意的名字,叫“秋田”。和王寅不同的是,谢茂林没有直接买地,也没有种水果搞养殖,而是搭建了一个农产品的微商平台“直食约定”。4个月时间,已经吸引了60多个“有故事”的基地农产品入驻。

另一位从阿里辞职创业的绍兴小伙子金牛城则选择绍兴黄酒作为创业的切入点,做正宗绍兴黄酒,以及农产品电商的代运营。

除了王寅、谢茂林、金牛城,在阿里的创业大军里,有一支特殊的农产品创业大军,叫“阿里农业会”。

这些前阿里人没有选择高大上的互联网创业,而是瞄准农业或农产品。谢茂林说,很多人都有一个做农业的梦想,回归质朴的农产品本身,将真正好的农产品推向市场。

据介绍,阿里农业会在册成员有近200个。



洛川苹果



王寅