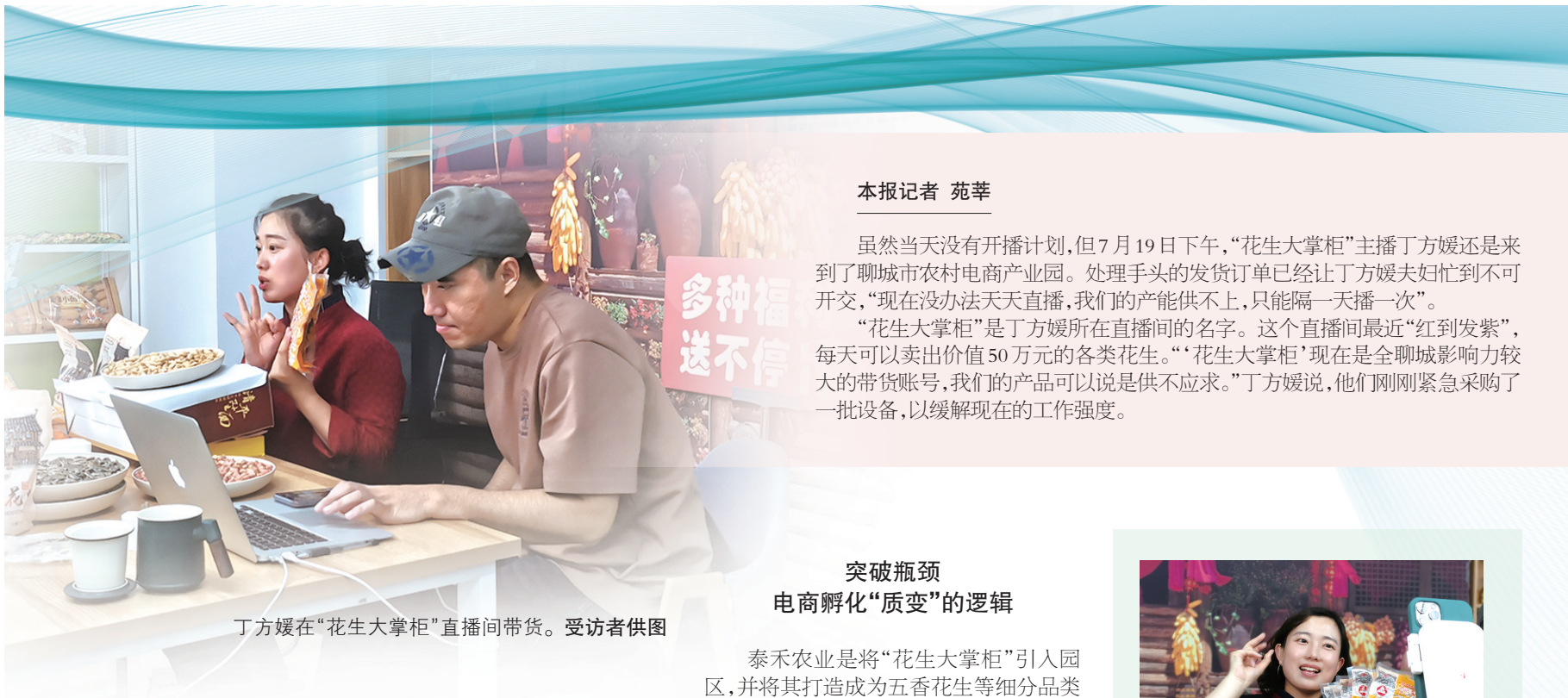




丁方媛在“花生大掌柜”直播间带货。受访者供图

『大掌柜』是如何炼成的

流量来了！ 多个“小赛道”夺冠

“花生大掌柜”在园区内有生产车间，车间里有不少工人正在有条不紊地操作设备，进行炒制、分装、打包、运输等道工序。在车间的墙上，贴着“花生大掌柜”最新的抖音带货“战绩”：“炒货类第一名”“花生类第一名”……

“现在在抖音上搜索花生，推荐的第一名就是‘花生大掌柜’。”丁方媛说，他们实实在在感受到了流量带来的巨大力量。销售额从入驻园区之初的每天3万元，短短几个月发展到如今的每天50万元，“花生大掌柜”日销量猛增，按照现有销量计算，年销售额有望突破1亿元。为应对猛增的销售量，该公司正在联系更多原料供应方。过去他们主要从东昌府区梁水镇和莘县王奉镇采购花生，现在两地的产量已经无法满足需求。

“我们搞农业电商主要是想让乡亲们付出的汗水能有更多回报，现在终于有能力实现自己的目标，打心里觉得高兴。”丁方媛夫妇起初经营一家食品商贸企业，对农产品生产、加工等各个环节的利润率了然于胸，他们在事业小成后，一直想帮助家乡农户增加收入，于是就进入了电商领域。

“现在‘花生大掌柜’有自己的生产线、品牌，原料采购能力已经能够覆盖全市的花生产量。很多农业专业合作社已经从丁方媛的企业发展中受益。”“花生大掌柜”的另一投资方泰禾农业发展有限公司(以下简称泰禾农业)负责人王晓强介绍，东昌府区鸿和宝丰合作社作为核心供应商随“花生大掌柜”一同成长，目前已经有1万余亩(1亩约合666.7平方米)花生的种植能力，涉及种植户1700余户，从业人员过万人，年供应花生可达到4000余吨。

突破瓶颈 电商孵化“质变”的逻辑

泰禾农业是将“花生大掌柜”引入园区，并将其打造成为五香花生等细分品类冠军、拿到巨大流量的关键力量。

“刚到园区时，园区在生产车间、办公条件、快递发货等方面都提供了很多便利，让我们可以专心致志推动直播电商发展。”丁方媛说。但这些因素并不是“花生大掌柜”成功的关键。

“关键是直播电商发展的底层逻辑，这是我们提供给入驻电商企业的最大支持。”王晓强说，直播电商的成功在于流量，发展也在于流量。为了帮助“花生大掌柜”提升流量，突破原有的日均带货3万元瓶颈，园区开出了一系列扶持措施：

制定突破的路线图，选择合适的细分品类，争取尽早拿下细分品类“冠军”。

推出带货“矩阵”，促成“花生大掌柜”与两千余名带货主播合作，将“引流”文章做扎实。

流量突破瓶颈后，引导企业完善品牌建设、丰富产品线，巩固好“细分顶流”定位。

……

一套“组合拳”下来，“花生大掌柜”只用了三个月时间就完成了“量变”到“质变”的过程！

丁方媛清晰地记得那个“质变”的重要时刻：“6月21日晚上的例行直播前，一位合作主播的一条视频突然火了，给我的直播间引入了超多流量。一个多小时的直播里卖出了几十万元的产品。”



丁方媛在库房向记者介绍产品的新包装。

记者 苑莘 摄



丁方媛在直播间介绍产品。受访者供图

能否复制？ 园区力推更多“大掌柜”

“成了”之后的“花生大掌柜”，按照宣传聊城、帮助群众致富的初心，邀请临清白仁非物质文化遗产技艺传承人宋益景加入，正努力向外界推介“白仁”这一聊城特色农产品。

临清白仁是我市传统名吃，虽然品牌最早可以追溯到清代，但产量和销量一直不大。从今年3月开始，“花生大掌柜”利用抖音直播的方式销售白仁，仅用了15天就做到了平台第一名，完成了近50万包的销售额，这是过去一个企业近两年的销售体量。

这种农产品电商发展带来的经济效益、社会效益双丰收模式，能否复制应用到其他农产品上？泰禾农业给出了肯定的答复。

在“花生大掌柜”生产车间的旁边，是花卉主播“谷哥悟桩”的车间和直播间。这个直播间专营多肉植物“金枝玉叶”，一株株青翠欲滴的“金枝玉叶”在直播间灯光照耀下分外醒目。王晓强介绍，这个直播间也已经做到细分品类第一名。

王晓强说，“花生大掌柜”突围成功后，泰禾农业接到了很多来访诉求，希望“取经”或者加入园区。泰禾农业计划从中选择既有源头生产能力，又有一定直播电商从业基础的企业，达成合作后，逐个突破。

“在此之后，将众多主播组成自有的传播矩阵，形成强大的引流力量，实现整个园区的突破。”王晓强介绍，泰禾农业将总结“花生大掌柜”的经验，打造多个年销售额过亿元的农产品“大掌柜”，让“电商真正成为农业发展的带动力，成为群众致富的新途径”。