

老榕卖枣

守着一堆宝却只能受穷，难道不能做点什么吗？没有资金没有人脉，可有互联网，有微博，有维吾尔志愿者，还有老乡的信任。

文/潘东燕 图/黄甸

我有一个朋友，去了一趟新疆后再也没回来，他在那定居了。我问他为什么，他给我回了四个字——美不胜收。

刘敬文没有在新疆定居，但张萍的魂却被新疆勾走了。张萍是刘敬文的媳妇，之前在华为工作，后来自己开网店。在去喀什探望身为援疆社工的刘敬文后，张萍关了网店，留在了新疆。她倒不是因为“美不胜收”，而是因为“维吉达尼”。

“维吉达尼”（Vizdan），维语中的“良心”一词。现在，“维吉达尼”是喀什一家农产品贸易公司，创立人就是张萍夫妇，还有另外两个志同道合的朋友陈军军、向君，外加一个土生土长的当地小伙——阿穆（麦合穆提江·吐尔逊）。

叫维吉达尼的干果

2011年的秋天，收获的季节。刘敬文等5人来到喀什协助维族残疾人就业。语言不通，好在阿穆特别热心，将业余时间都拿出来帮忙做家庭探访。

喀什地区的城市都很小，大部分人生活在农村。令刘敬文印象深刻的是，维族人虽然贫困，残疾人却被照顾得很好。那里民风淳朴，人们友善热情、邻里和谐。每次去探访，他们都会拿出干果招待大家。“真的太好吃了！”刘敬文说。后来才知道，他们每家都有几百公斤干果卖不出去。

喀什地广人稀、交通不便、气候复杂，农户分布很散，也几乎都是穆斯林，以维吾尔族为

主。这让很多商家望而却步，他们宁愿在乌鲁木齐等交通相对便捷、农产品种植集中的地方从事贸易生意。就这样，喀什成为中国最贫困的地区之一。“穷到什么程度？全村只有一辆拖拉机，耕作基本靠牛，住的都是干打垒的房子。”

农户们以种植干果和养殖业为生，保留着传统的种植和储存方式，很少使用化肥和农药。就拿大枣来说吧，常常要等挂在树上的枣自然风干掉在地上了，才去捡回来存起来，绝对纯天然。在他们眼里，这些都是真主赐给他们的食物，要珍惜和感恩，绝不会对食物做违背良心的事。

“对他们来说，死后能否上天堂远比将这些大枣卖出去要重要得多。”

家里堆着这么多好东西却只能受穷，这让刘敬文他们很是难受。

快到年关时，很多农户手头都很拮据，刘敬文就想，能不能帮忙将探访的几家农户的枣通过

网络卖出去。

“在维语中，‘良心’怎么说？”刘敬文问阿穆。

“维吉达尼。”

“好，那我们就将这些干果叫‘维吉达尼’！”

一个星期的时间，收购试销的干果、拍照、在网上开一家小店，一切准备完毕。由于缺乏启动资金，农户吐尔逊江甚至把自家的300公斤核桃直接拉过来，主动答应暂时赊账。淘宝店开起来了，每月有几千元的销售额，吐尔逊江家300公斤核桃卖掉了，更多的农户找上门来。

淘宝店面临销售瓶颈。“我们需要找更多的人来帮忙！”刘敬文说。他是一个微博控，知道微博上有很多“大牛”热衷公益。在微博名人中翻了翻，刘敬文觉得老榕最合适。他是电子商务行业的知名人物。从老榕的微博来看，这个人“嫉恶如仇”，热心实诚，最重要的是，他也



我的预感是，这个事可以做很大！原来我以为好卖是因为遇到年关，现在看来，是因为我们卖的是‘好东西’，这些‘好东西’在其他地方不好找！

是穆斯林！说干就干，他试着发了几条私信给老榕，老榕竟然很快回复了。刘敬文来劲了，一五一十地把喀什的事向老榕作了“汇报”。“先发几百斤过来我试着卖卖看。”老榕最后回复。

好东西，不愁卖

“这个事很突然。”老榕说，“我从来没卖过农产品，但又真的想帮他们。”

当第一批300斤大枣运到时，老榕的想法是，如果卖不出去就给员工分一分，反正也快到年关了。但见到大枣的“真身”后，老榕吓到了，他从来没见过这么好的大枣。

当时，老榕的微博约有27万粉丝，在发了几条微博推广后，300斤大枣在三天内卖光了，还有很多回头客来催货。

“赶紧将最穷的那家农户的枣全部发过来！”老榕发私信给刘敬文。

“有好几千斤啊！”

“运过来！”

郁闷的是，即便是空运，这批货也在路上走了12天。原来，喀什每周只有三个航班直达北京，时逢年关，每个航班都很满，没有多余空间装货。在等了五个航班后才赶上一趟。

“你们的枣是用毛驴拉到北京的吗？”下了订单却收不到货的顾客抱怨道。客服人员不得不一直赔礼道歉。

“这样不行！铁路和公路总该靠谱一些吧？”老榕想。结果通过火车运送的货整整走了

14天，最夸张是汽车，走了近40天才到北京，其中一半的枣都没法再卖了。喀什和北京相隔超过4000公里，一路上气候复杂，洪水泥石流沙尘暴齐全了。

“南疆是中国的另一个世界，一年中有半年都是很恶劣的天气。刘敬文他们给我发照片，那里的沙尘暴是卷着小石块的，就像《终结者4》中的场景。”老榕说。最后他们还是决定通过航空运送，整体来说更靠谱一些。

通过老榕的微博推广，刘敬文他们探访的十多家农户积压的干果在年前都卖光了，这在过去是无法想象的。农户艾山江家盖起了新楼房，吐尔逊江家的大儿子终于敢给心爱的姑娘下聘礼了，小女儿继续背起书包去上学了。在刘敬文他们看来，这个事就算是结束了。

没成想，过完年回到喀什，农户们“不干了”，老榕也“不干了”。

“今年秋天的干果就靠你们啦！”一位农户对刘敬文说。

“顾客的重复购买率很高啊，回头客很多！”老榕发私信给刘敬文。

“那继续做下去？”

“当然，我的预感是，这个事可以做很大！”

原来我以为好卖是因为遇到年关，现在看来，是因为我们卖的是‘好东西’，这些‘好东西’在其他地方不好找！”

在老榕的建议下，刘敬文召集志愿者们一起商议以企业组织商业化运作喀什农户的干果的



想法，没想到大家都很兴奋。每次去农户家都受到热情招待，微博网友们的支持，还有顾客的认可，这让他们很有成就感。特别是阿穆，他辞了海关的工作。“维吉达尼将是我终身的事业。”阿穆说。他家在农村，家里也种植干果，好的孬的，怎么储存分类，他都非常熟悉。作为贺礼，老榕赞助了他们一辆东风小康货车。3月21日，公司开张了。

微博时代的新渠道

“我们做了三个月就初具规模了，每周都需要采购，量也越来越大。现在，平均每天都能卖出两三百斤干果，最多的时候有五百多斤。干果这行，淡旺季明显，我们需要做完一个周期（一年）后，再总结下一步的经营策略。”李仰盟说。

李仰盟原是活跃在天津的一个干果商人，老榕决定投身干果电商后，将他请来组建团队负责干果业务。在李仰盟看来，维吉达尼的干果之所以卖得好，三个月就实现盈亏平衡，一是因为东西好，价格低，纯天然，口感好，营养价值高；二是因为有公益性质，老榕在网友中颇有号召力，借助薛蛮子、姚晨、周鸿祎、王利芬、徐小平、牛文文等人的微博转发，维吉达尼的知名度迅速铺开，品牌公信力也日渐提升。说到价格，老榕说：“我家附近有一个新疆特产店，卖的新疆大枣也很正宗，价格是每斤280元，我们只卖几十元。”

维吉达尼和老榕的6688网站在分工上发挥各



自所长，维吉达尼负责农户探访和农产品收购，6688负责产品分拣包装和销售推广。在推广上，以老榕和维吉达尼的微博为主要窗口。

在营销上，老榕也费了一番心思。如果你打开维吉达尼的网站，映入眼帘的是淳朴的维族农户，全家人捧着自已种的农产品希望大家支持购买。“吐尔逊江大叔请大家帮忙，绿色葡萄干出来了”、“克热木江请大家尝尝吊死干”，农户们朴实诚恳，令人难以拒绝。原来维吉达尼的团队在做探访时给每家农户都制作了档案，包括家庭情况、种植的农作物，以及收入情况等，农作物从种下去到果实丰收的全过程都有拍照，将农户和干果的信息图文并茂呈现在微博和网站上，让消费者更直接地感知喀什，对农户更加了解，对干果更有感觉。同时，老榕还考虑了公益营销。如针对雪菊推出的以“你消费，我捐款”为口号的为新疆农村儿童大病保险募捐的雪菊销售，微博大牛们纷纷转发以示支持，如今已经募款超过30 000元。在产品卖相上，他们也特别用心。有些产品卖相并不好，比如枣的表面都开裂了，有的枣上还沾着泥土，但老榕坚持不对干果做任何加工，“我们要的就是这个效果，让顾客感受一下新疆泥土的芬芳。”

这是个好生意

8月19日，维吾尔农户迎来了每年一度的肉

孜节（开斋节）。农户艾山江邀请维吉达尼的团队到家里一起过节。维吉达尼的员工们给村里的贫困农户送去大米，问候他们节日快乐，他们和维吾尔农户的感情在交流中越来越深。

“南疆的生意很多人不愿意去做，我们这次能比较顺利，原因很多。”老榕说，“首先我们有本地化团队，非常了解当地的文化和境况。说实话，穆斯林多多少少有一些排外，而我和阿穆都是穆斯林，这层隔膜就不存在了。穆斯林有自己独特的风俗习惯、宗教关系和社会习气，大家都信真主，在那边做生意，有另一套信用体系。当然协议还是要签的，但其实不是那么重要。”确实，好多农民自来帮维吉达尼搬送货物，不要任何报酬，因为他们觉得你是在帮他们村里的人。

很多人有疑问，这个偶发于公益的生意能做大吗？6688副总裁郑永寿说：“就拿大枣来说吧，喀什地区的大枣丰收时，总量不少于10万吨，这个数字来自当地的新闻媒体，量绝对不是问题。这是个好生意，经济效益与社会效益都很丰厚。”现在，维吉达尼的干果已经从最初的大枣、葡萄干、巴达木，发展到二十多个种类。至于干果销售的淡旺季问题，南疆地区气候多样，除了干果，其他农作物的种类也很丰富。比如今年夏天维吉达尼就开发了雪菊、枸杞等适合夏季销售的产品，以平衡淡旺季销售额波动的问题。

对于物流，由于维吉达尼已经实现企业化运作，与农户提前预订农产品，每次按6688的订单预估运足货物，保障他们半个月以上的销售，基本可以控制物流不便对销售的影响。

“现在是淡季，但8月份的销售额还是超过60万了。我们现在覆盖的农户已经超过100家。未来我们要打造的是一个基于社交网络和电子商务的新疆农产品品牌。”刘敬文说，“供应链那边，继续深入与农户合作，支持他们保持传统种植和天然无添加的好习惯，同时会考虑反向组织农户生产；品牌推广方面，继续通过微博进行品牌传播；渠道方面，继续和老榕保持战略合作，通过电子商务进行销售。现在维吉达尼的员工月收入都在5 000元左右，这在喀什可是高收入。”

这几天，北京下了一场秋雨，气温骤降。维吉达尼在6688网站上的位置，悄然被放到了第一屏，因为干果销售的旺季又要到了。“传统种植，天然风干，绝无加工，手工精选，农户直供”，这是维吉达尼的品牌理念。在食品安全问题重重的当下，维吉达尼的出现令人欣慰。维吉达尼和老榕的干果生意才刚刚起步，由于源起于公益，公益自然成为最好的营销出口和品牌立足点，但在商业化运作的过程中，如何平衡公益和商业的关系，把握公益营销的尺度，是维吉达尼和老榕下一步必须要思考的问题。◆

附文

农户故事

【姓名】：伊布拉依木

【地址】：疏附县吾库萨克乡

【主产】：小圆枣

【故事】：

认识伊布拉依木老人家很偶然，我们去喀什吾库萨克乡寻访会制作维吾尔传统乐器的民间艺人，路遇伊布拉依木老人，他很热情帮忙带路，最后还邀请我们去他家做客。

伊布拉依木老人家堆满了小圆枣，他说这种枣是可以治病的，他今年70岁了，下地干活，赶驴车，丝毫不比巴郎子差。他家有几百棵枣树，都是野生的，恰好长在他的地里。年纪最大、最粗壮的一棵已经超过500年，他小时候觉得那棵枣树很高很粗壮，现在他老了，枣树还是很高很粗壮。

他的曾祖父曾说，那棵500年的枣树救过他一命。在曾祖父小时候，突然一天肚子疼得厉害，天翻地覆，母亲从枣树上摇下小圆枣，用热水泡开，连喝了几天好转了。

现在，内地引种的大枣占据了市场，小圆枣的销路不好，伊布拉依木并不担忧，每年8月枣子成熟，他仍然会准时赶着驴车去地里把枣子摇下来。他的媳妇、女儿生宝宝的时候，都是喝这个红枣水，对他而言。小圆枣就像生活中老朋友的问候，日常而温暖。◆