

文明实践
 德耀崂山

杏好有你 莓美与共

□文/图 半岛记者 刘晓林

仲夏的北宅，刚刚褪去樱桃的热潮，甜杏、蓝莓便接踵而至。田野间，甜香饱满的北宅杏，圆润可口的蓝莓缀满枝头，此时来到北宅，便可畅游采摘。

6月15日，北宅街道在毕家社区举办了“杏好有你 ‘莓’美与共——惠农助学公益活动”。活动现场，北宅街道凤凰台小学、崂山十一中及惠特小学部分品学兼优的学生收到了爱心企业发放的3.5万元奖学金，同时学生们也为爱心人士制作了精美的手工艺品。据悉，今后爱心人士还将和北宅学生们结成对子，建立长期联系。

奖学金颁发仪式结束后，爱心人士和北宅学子来到果园，参与义务劳动，帮助果农采摘果实。学生们完成劳动任务后还获得了由爱心企业赞助的学习用品。“作为北宅的企业，能够用这种形式，来为北宅发展及北宅教育献一份力，我觉得很有意义。”现场北宅爱心企业代表说道。

北宅街道位于崂山脚下，受益于得天独厚的水土条件，北宅杏和蓝莓不仅个儿大，而且甜度高。为进一步做好全域旅游示范区创建工作，提高北宅农特产品的知名度和美誉度。近年来，北宅街道推出了“爱上北宅慢悠游”系列节庆活动，作为“品果”板块的重要内容之一，惠农助学公益活动已连续举办三届，在为果农打开销路的同时，也帮助北宅品学兼优的学子更好地完成学业。

据悉，北宅街道共有杏林4000余亩，主要分布在我乐、卧龙、孙家、北宅科、五龙、华阳、东乌衣巷等社区；蓝莓主要分布在毕家、下葛场等社区。北宅杏和蓝莓的采摘周期将持续到7月中旬，喜欢北宅甜杏和蓝莓的市民和游客，千万不要错过。



学生们在北宅杏林里摘杏。



小朋友展示自己摘的北宅甜杏。



活动现场小朋友歌舞表演。



爱心企业捐助。

线上卖北宅特产，“小北宅”有大梦想

洪园社区90后创客苏立，把北宅特产天天发往市区



□文/半岛记者 王鹏 图/由受访者提供

苏立从小在洪园社区长大，参加工作之后，她一直从事会计工作。2015年，她看到微信朋友圈里有不少人卖外国水果、卖小龙虾的“微创业者”，她受到启发，为了把自己的家乡北宅果蔬食品推广出去，她毅然辞职创业干起了“小北宅有机果蔬配送”，利用微信朋友圈招揽生意，她每天都把北宅特产发往青岛市区，让市区的居民品尝到新鲜的北宅美味。6月26日，记者采访了这位经营北宅特产的90后创客苏立，她跟记者讲述了她的“微创业”之路。

刚起步：摆摊卖货，加好友

苏立从小在北宅长大，她对北宅的特产情有独钟。“2015年，朋友圈刚兴起卖货的时候，我看朋友圈里有不少人在卖外国水果、小龙虾等，卖的都听不错，我从小喜欢北宅特产，我觉得北宅特产很有特色，也应该受欢迎，我就开始在朋友圈里发发试试。”苏立跟记者说道。她当时的朋友圈好友数量少，发出去



苏立带她儿子一起到蓝莓采摘园收货。

后，有订单但不多。为了拓展朋友圈，她到青岛市区的一些高端小区摆摊，边品尝边售卖，还准备了二维码、名片等，来广泛加好友。有不少新加朋友圈的“好友”，品尝北宅特产后，感觉口味很不错，就继续找她买，另外还介绍了不少新朋友加入小北宅微信群。

随着订单越来越多，苏立也越来越忙，进货是自己去地里摘，卖货是自己捧着手机跟大家聊，送货是自己开着车挨家挨户地跑。送货过程中，她直接爬楼，把北宅产品送到顾客家门口，并说明储存及烹饪技巧。不少顾客被她的真诚、认真所打动，成为她的铁杆“老客户”，并给她介绍更多的朋友。

发展中：生孩子期间，“吃鸡”顾客不丢失

“小北宅果蔬配送”在朋友圈越来越认可，朋友圈里的顾客越来越多，而苏立却有些自顾不暇。苏立在怀孕及生孩子期间，有时让她老公帮配送，有时雇人专门配送，送货效率和顾客体验上都受一定影响，一些经常购买新鲜果蔬的顾客逐渐流失。“我生孩子前后，生意上根本顾不上，但还是有一些老顾客，经常从我这里买鸡和鸡蛋，鸡和鸡蛋可以全年供应，不像果蔬那么有时效性，所以到现在有些老顾客也一直购买！我大姐以前养鸡，所以供应

鸡和鸡蛋一直没停下。”苏立说道。苏立告诉记者，她的孩子现在两岁了，她有了更多的精力投入到事业中，目前，她大姐也跟着她一起干。“我大姐养过鸡、种过地，在北宅认识人也多，她主要管收货，她把控特产品质的眼光比我厉害！”苏立说道。

现如今：配送不过来，批量发快递

苏立告诉记者，2017年樱桃采摘季之后，北宅的同城快递逐渐兴起，普通社区也可以发同城快递。随着订单的增多，苏立自己配送不过来，她用同城快递来发货，把更多的北宅特产每天发往市区。记者了解到，仅6月26日一天，苏立就为市区的顾客发快递，配送其榴、包子、山鸡蛋等北宅特色产品，及北宅杏、黄瓜、西红柿、桃子、扁豆、蓝莓等当天采摘的果蔬产品，单纯蓝莓一项，就有20多斤。记者在苏立的微信上，看到她简洁地说明配送时效：当天早上新鲜采摘、同城快递，上午发货、下午到，满百包邮，不足一百加10元运费！“虽然有快递了，有些像草莓等时效性果蔬，我还是自己送，主要也是跟客户多见见面，多加深感情。”苏立说道。

“我当时干的时候，配送北宅特色产品的线上经营者就我自己，现在有十几家都来做线上经营，配送北宅产品，竞争也越来越激烈。”苏立说道。她告诉记者，目前，她想把线上经营先用心做好，再提升订单量，随后，还将考虑跟市区成熟小区里的果蔬店、特产店合作，设立多个代收点，方便客户取货；甚至下在一些成熟小区开设实体店，通过线上线下结合，让更多市区的居民品尝到好品质的北宅特产。