疫情，打乱了江心洲葡萄销售节奏

江心洲的葡萄，承载着南京人的美好回忆。经过多年发展，如今的江心洲已经变身为环境优美的现代化生态科技岛。不过岛上还保留了一块35亩的葡萄园，让人们能继续品尝到江心洲葡萄的香甜。刘永超介绍，这是岛上最后一块葡萄园，园内有阳光玫瑰、巨峰、金手指、醉金香等15个精品品种，每一株葡萄都有着自己的故事。

没想到今年7月17日葡萄园刚开园，就遇到突如其来反弹的疫情，成熟季的葡萄园里，游客寥寥无几。刘永超看在眼中，急在心里，往年客户都会现场采摘，试吃认准口味后再采收装箱，要的就是口新鲜。疫情之下，人流量骤减。”

据了解，今年洲岛农业葡萄总量预计两万多斤，8月份是葡萄销售关键期，若不能及时售出，一季就白忙了。记者通过微信搜索“洲岛农业”微商城小程序发现，洲岛农业的精品葡萄有4斤礼盒装和8斤礼盒装，洲岛农业的“阳光玫瑰”目前团购可享85折优惠，但平台总销量不如人意。据悉，疫情影响的一个月间，葡萄园的销售额与去年同期相比明显降低，虽然在多方支持下8月底销量有所回升，但错失了黄金销售期后，葡萄园要完成今年的预期目标已是非常困难了。

多渠道纾解供销难题

疫情影响带来的困境，给在农旅行业摸爬滚打了十年的刘永超出了一道难题。刘永超曾在易居中国、雨润农产品集团任职，于2020年加入南京洲岛农业。在公司支持下，他依托洲岛都市农业生产基地，启动了“城市近郊农业生态圈”理念落地之旅，推动愿景化为现实。

刘永超的跨界经历，让他能够跳出农业审视农业，也为疫情影响下的葡萄销售带来了转机。在公司统筹安排下，他率先开展“疫情特惠送爱心”活动，顶着烈日将“爱心葡萄”送到防疫一线，为医护人员建起“后方补给站”。同时，在生态科技岛管委会等政府部门的指导下，洲岛农业强化园区防疫管控举措，并第一时间通过“洲岛农业”微商城小程序、微信等途径，开展“线上下单、线下配送”业务，缓解了疫情对葡萄销售的冲击。刘永超告诉记者，“洲岛农业”微商城小程序于今年5月20日正式上线，考虑到农产品特性及配送成本控制，目前在岛内和核心新城片区设置了多个经营网点，线上订单可到网点自提，超过一定数量的团购订单可线下配送。

8月中下旬，政府部门及多个企事业单位伸出援助之手，帮助葡萄园打通销售渠道、拓展销售方式。很多得知葡萄园消息的客户自行驾车前去采摘，线上团购订单也在不断增加。在多方努力下，葡萄园销量明显向好。

跨界融合，全力构建城市近郊农业生态圈

农业的核心痛点，在于产销不对称。疫情防控常态化背景下，农产品预售显得尤为迫切。“我们正筹备打造一个生态圈平台，可以展示生产基地农作物的全生命周期，并介绍基地背后的故事，从而为消费者采购提供更多维度的信息参考，推动农产品预售规模的扩大及标准化的提升。”刘永超说。

他表示，面对疫情防控常态化，今后农产品在上市之前会植入预售、预购等计划性生产元素，以此降低每个环节的不确定性；同步升级线上微商城，打通绿色农产品采购通道；除了葡萄等农产品，还会添加花卉园艺、种子种苗等商品种类。

此外，洲岛农业将继续推进现代农业和智慧农业主导发展方向，优化生态科技岛布局。谈起这一点，刘永超踌躇满志：“在破解了产销衔接的难题后，未来农场将专注于生产，水肥一体化设施设备、无人机植保、智能喷灌等先进技术将得到普及与应用，大大降低人的劳动强度。岛内将逐步推出葡萄树认领、展销体验中心……不断加强与消费者的互动体验，构建起农产品流通的信任桥梁。”

致力于打造城市近郊农业生态圈，刘永超感觉“痛并快乐着”。他说：“虽然辛苦，但若能为行业产销对接做些许贡献，也是值得的。”

据悉，洲岛农业正在构建全方位的农产品销售渠道，并与多个近郊农场进行合作，通过技术指导，标准输出，为上下游产销对接助力，夯实构建城市近郊农业生态圈的市场基础。据了解，除农业生产外，洲岛农业在岛内还有苗木基地1100亩、精品草坪基地130亩。

在刘永超看来，农旅蓝图需农旅从业者们共同绘就。“洲岛农业地处江心洲腹地，已非纯生产区域。在疫情防控常态化背景下，我们更多会站在行业的角度思考问题，承担相应责任，积极推动行业发展，营造良好的生态圈氛围。”