

今天 晴到多云 午后局部地区阴有阵雨或雷雨 白天最高气温37℃~39℃



三衢客户端

明天 晴到多云 午后局部地区阴有阵雨或雷雨 早晨最低气温27℃~28℃



凭创意招牌和销售巧思
“闯荡”浙江多地展会

龙游 16岁卖梨少女火了

记者 方俊 实习生 叶绍彤 通讯员 项文清 刘舒婷

8月17日,龙游县东华街道朱氏家庭农场,16岁的朱乐懿和父亲朱晓龙、帮工一道,麻利地将水灵灵的蜜梨打包、封装,动作行云流水。

这个夏天,朱乐懿因为卖梨火了一把。朱晓龙说,别看女儿年纪不大,却是做生意的一把好手,“小丫头卖梨,业绩是我的5倍。”他在微信朋友圈里夸赞道。

卖梨缘于一个约定

朱乐懿卖梨,还要从一个约定说起。中考结束的第二天,朱晓龙带着女儿踏上前往云南的旅程。“1.2万元的旅行费,你可以靠卖梨赚回来。”爸爸的提议让本想打工赚路费的女儿眼睛一亮,既能自食其力,还能重温小时候帮父亲看摊的美好回忆,“行,玩好就回家当卖梨小工。”

从大理回来后,朱乐懿认真践行着与父亲的约定。温州是父女俩出征的第一站,在去温州的3小时车程里,她埋头于本子,认真记录农场水果的特点,马克笔在纸上沙沙游走,她的思路被渐渐打开,“脆甜无渣”“一口爆汁”“脆甜到跺脚”……她手绘了一堆可爱、显眼的卡通招牌,“爸爸,到温州后把这些招牌都挂出来,得让顾客觉得,不吃会后悔!”

在市场上卖梨的大多数是大叔大婶,鲜少有人会做新奇的设计,朱乐懿的原创招牌一经亮相,顿时吸睛无数。为了让招牌更为惹眼,她还进行了改良,将八个字的招牌拆成两张各四字,高高悬挂在摊位上方,将视觉冲击拉到极致。

虽然摆摊很辛苦,但朱乐懿没有喊累,“摆摊比打游戏有意思,每一分钱都带着梨香呢。”在帮家里干活、摆摊卖梨的过程中,她不仅靠自己赚到了旅游费,更体会到挣钱的不易,用汗水和创意兑现了与父亲的约定。

各种销售巧思吸引顾客

初出茅庐的女儿超越经验老到的父亲,妙招就在于她有各种销售巧思。

“谁说梨要论斤卖的,可以按照个头大小来销售嘛。”与父亲商量后,朱乐懿创新了售卖方式:250克以上的5元一个,350克以上的9.9元一个,还可以盒装出售,分20元、30元两档。“总之,跟别人不一样就对了。”

朱乐懿还深谙“回头客”之道,对于购买量大

的顾客,主动给予优惠,让生客变熟客,熟客带新客,顾客如清泉般源源不断。

靠着新奇的卖法以及真诚的态度,朱乐懿将蜜梨生意做得红红火火:父女俩在温州待了4天,500公斤的梨两天不到就被抢购一空,农场深加工的果酒也卖出不少。在宁波奉化,朱乐懿独自负责一个摊位,结果一天卖了1000多元,销售额是父亲的5倍。8月初,在杭州农发·城市厨房“浙江精品水果展”现场,朱乐懿仅用一天半时间,就取得了销售500多公斤蜜梨的成绩……在朱晓龙看来,女儿的成功绝非偶然,“她的摊位布置有创意,介绍产品时话术得当,加上少女的亲合力,总能吸引更多人购买。”

当然,朱乐懿的成功,也离不开父亲的支持。朱晓龙说,他一直热衷扮演不扫兴家长的角色,只要女儿有时间就带她逛展会,让孩子在不同的环境里锻炼成长,并鼓励女儿自己与人沟通和解决问题。在他印象里,家里的梨园是孩子待得最多的地方,“她跟我们一块翻土、施肥、修枝,到了采摘时节,她像大人一样,有模有样地分类、称重、套网、贴标、装箱、送货。可以说她是伴着泥土与果香长大的。”正是这份放手与信任,为朱乐懿的自信和创造力提供了最肥沃的土壤。

如今,朱乐懿已经在谋划未来,“我准备对自家产品的包装、标签等进行改进,突出视觉效果,让龙游梨不仅好吃,更好看。”说起未来,她露出一脸憧憬的表情。

风掠过朱家180亩的梨园,翠玉、翠冠的枝叶沙沙作响,仿佛在吟唱一首新老交织的歌谣。20世纪90年代,朱家爷爷踩着露水在山头种下黄花梨,成为远近闻名的种梨能手;返乡创业的朱晓龙,用10多年时间,先后培育出翠冠梨、翠玉梨等品种,并通过直播卖果酒,提升梨的附加值;而今,16岁的朱乐懿,手持马克笔,为梨园绘就更为美好的未来。三代人的心血与智慧在这片沃土上接力传承。

朱乐懿手绘卡通招牌。
本文图片由受访者提供