

众玫瑰品种种植。他一心扑在花田里，压枝打杈、管理、采摘等环节丝毫不敢大意。“当年市场行情好，传统玫瑰售价1元多一枝，我们的小众玫瑰可卖到七八元一枝，每亩净利润近3万元。”刘凯槟说。

创新模式打开市场

“放眼国际市场，一些大的花卉企业早已实现定价销售、订单生产，我们能不能也这样做呢？”2017年，在创业的第二年，刘凯槟作出一个重要决定：不再参加呈贡斗南的花拍交易，自己寻找销路，打通销售渠道。靠着前期销售小众玫瑰时积累的客户，他开始新的尝试。

“第一单生意是来自上海的客户，由于我们没有运输经验，选择陆路运输，导致几千枝玫瑰花脱水、发黑、萎蔫，最后只得花几千元赔偿经销商损失，相当于买了个教训。”刘凯槟说，经过此事后，他不断完善采摘、包装环节，减少货品损耗，运输方式改为空运，缩短运输时间。同时，他逐渐筛选出那些能够长期合作的优质商家。如今，近七成玫瑰还长在基地时，他就已经确定了买家，有超过200家批发商、2000家花店与公司建立购销关系。

“通过减少中间环节，实现从生产端到销售端的B2C（企业对个人）销售模式，不仅帮助我们打开市场，还提升了种植效益。”刘凯槟说。有了稳定的销路后，他开始着手引入智慧化农业设施提升玫瑰花品质。“我们的水肥一体化设施，自动为玫瑰施入最佳比例的肥料；智能环控系统自动调节最适合玫瑰生长的温度、湿度、光照；智

慧农业一体化管理系统实现了一花一码，减少鲜花错配、漏配损失。”

转型服务带动增收

“无论是种植鲜花还是蔬菜，难点在于能不能卖好，有没有自己的竞争优势。”刘凯槟告诉记者。2023年，云南逸蔬鲜农业发展有限公司成立后，他带领公司实现从农业经营者向农业社会化服务提供者转型。

刘凯槟将玫瑰花订单销售的经验引入蔬菜产业中。“商家需要什么，我们就种什么，利用自己标准化、高品质的优势，赚取品牌溢价。”刘凯槟说，借助“销售+管理”一体化系统，不仅提高了公司的管理效率、降低成本，还实现“跨农场”联合销售和管理，助力实现品牌农场联盟。

据介绍，通过“示范种植+农业服务”的发展模式，由刘凯槟的公司向周边种植大户、家庭农场提供种苗、肥料、生产技术、仓储加工、销售渠道等农业生产服务，鼓励他们参与种植鲜花、蔬菜等农产品。

“采用我们的模式，对种植大户来说，可以避免经验性错误；对周边农户而言，可以实现在家门口就业。”刘凯槟说。目前，陆良县已有17个村委会入股其公司，每年仅土地租金和村集体分红就超过2000万元。

“种植大户是发展的前端和服务对象。”刘凯槟说，“未来，公司将在赋能前端、做好服务上发力，通过完善产业链条，压缩产销对接环节，实现每个参与者都能获益。”

本刊记者 李宏刚 通讯员 刘旭圆/文
邹 鹏/图