

配送的所有生鲜食品都会进行农残检测，并将检测结果随配送的产品一并送达客户。”袁国洪介绍说，每当农残检测仪更新换代时，他都会及时采购。同时，公司还专门配备检测人员，检测后的所有菜品留样保存48小时，以便更好地追踪溯源。

虽然公司开展规范化农残检测，但采购员满街采购的现状，依然让蔬菜的品质参差不齐。为了保障菜品质量，袁国洪开始思考把控品质的方法。

从源头抓起，实现生鲜配送从田间到餐桌，这是袁国洪找到的解决办法。一方面，公司与开远市多家蔬菜种植专业合作社合作，由公司下订单，合作社按照要求组织生产，在保障最低收购价的同时，公司随行就市进行采购，既保障种植户利益，调动了积极性，又保障了蔬菜质量。另一方面，公司建设了600余亩的蔬菜种植基地，根据客户的大致需求，种植常见的20多个蔬菜品种。其中，韭菜、青笋2个菜品获得国家有机食品认证，番茄、辣椒、黄瓜等8个菜品通过国家绿色食品中心检测。

“我们基地的蔬菜供给率大约在30%，加上各蔬菜种植专业合作社，基本实现从田间到餐桌配送产业链的无缝对接。”袁国洪说，没有中间商，“质优价廉”其实不难实现。

开拓电商市场

新冠肺炎疫情发生之前，袁国洪的生鲜配送虽然也服务个人，但主要以食堂和餐馆等企业客户为主。疫情常态化防控形势下，他开始思考能否

建立一个手机应用平台，让那些不方便外出买菜的个人，通过手机下单才能实现配送员送货上门。

“我们打造了‘绿优哟’电商配送平台，并作出在开远市区下单1小时即可送达的承诺。”袁国洪介绍说，15元起配送，25元免费送的标准，不但可以满足没有时间去菜市场的工薪家庭的购物需求，对于下楼不方便的老年人来说，也是不错的选择。

“目前，全国性的电商平台纷纷抢占个人消费者的生鲜配送市场，我们的优势和核心竞争力就是速度。”袁国洪说，速度一方面指菜品更新速度，每天早上新鲜蔬菜运抵公司，完成企业客户的配送后，叶菜和根茎类蔬菜直接进入冷库保鲜，基本满足当天个人客户的需求后，没有售完的部分会进入公司自营的食堂和餐厅，加工成菜品及时销售，这就会使个人消费者每天购买的生鲜都很新鲜。另一方面，速度还指公司的配送速度。针对网上的订单，公司现有8个专职骑手负责同城配送，配送效率较高。同时，针对企业客户，公司还有30多名员工，如遇订单量突增的情况，这些员工可以第一时间加入配送队伍。

通过为不同消费群体提供“量身定制”服务，在国洪商贸有限公司，不同等级的绿色生鲜都能找到适合的消费群体，使其形成一个完整的闭环，大大降低了产品损耗，增加了企业抵御市场风险的能力。同时，袁国洪还通过抖音、拼多多等平台，让开远的特色蔬菜走出红河、走向全国。

本刊记者 王学勇 / 文图