淘宝“临沂馆”年销售1.8亿元

入住商家1200余家，农产品品类800余个

本报 3 月 27 日讯 （记者 邵琳 樊凯）27 日，淘宝“特色中国·临沂馆”交出了正式上线一周年的成绩单，在过去的一年时间里，临沂馆总计销售额 1.8 亿元，入住商家 1200 余家，农产品品类数量达到 800 余个，基本覆盖全临沂市所有农产品。

特色中国·临沂馆是由山东沂蒙优质农产品交易中心与淘宝网共同组建和运营，汇聚临沂优质农产品资源，整合第三方优秀物流企业，建立统一、规范的仓储物流体系，实现产品线上销售和品牌推广，开拓沂蒙山区农村电子商务市场，助推农村经济发展，将临沂的优质农产品直接销售给全国消费者。

“这个高度开放的电商平台打破了时间和空间的限制，让全国各地的消费者可以随时随地享受到生态沂蒙山的优质农产品，也加快了临沂市农村电子商务的发展，涌现出越来越多的农村‘淘宝店主’。”沂蒙优质农产品交易中心负责人孙思永说。

谈到今年的目标，孙思永表示，2015 年临沂馆计划销售额达到 3 亿元，发展 3000 家以上的优质农产品淘宝店铺入馆销售，农产品品类涵盖临沂所有食品行业。同时，临沂馆还将进一步整合农产品资源，制定统一的行业标准，以更高的品质打造“生态沂蒙山，绿色农产品”特色品牌。

“突出品牌的建设，我们目前已经初步制定了‘临沂必买十大特产’和‘十大必买工艺品’两大推广主题，今年将围绕着两项主题做文章，让临沂馆的上线品牌更加集中化、精品化。同时还将继续把好品控关，保障临沂馆的产品质量。”孙思永说。

人物故事

入驻“临沂馆”

食品推销员变身“电商达人”

一年前，费县费城街道西策马村的张中鼎还只是一名普通的食品推销员，每天奔波于各个超市推销产品，而一年之后，他已经是拥有 20 多名员工、月销售额 30 万元的淘宝 3 蓝冠店主了。“这都是借助了‘临沂馆’这个大平台！”张中鼎说。

文/片 本报记者 邵琳 樊凯

张中鼎店里的工作人员正在打包货物，准备发货。

A 电商菜鸟从“临沂馆”起飞

在开淘宝店之前，张中鼎是市区一家食品公司的推销员，每天的工作就是带着样品到各个超市、便利店推销。“在和超市店主们交谈时，听到最多的就是他们抱怨受到了网店的冲击，业务大幅下滑。”张中鼎说。

难道网店真的这么厉害？张中鼎有些心动：临沂拥有丰富的特色农产品，货源肯定不成问题，物流便捷，到哪也不成问题，何不趁着这机会尝试创业？

说干就干，2014 年初，张中鼎在淘宝网上注册了一家网店，主营煎饼和杂粮。凭借自己多年的业务经验，积累了很多稳定的农产品供应商，不愁货源。可问题是，张中鼎一点开网店的经验都没有，如何展示产品，美工、摄影等成了最大难题。“不会拍照，不会装饰店铺，引流、运费啥的更是不懂，刚开业那阵子几天也发不了一单。”他说。

一个偶然的机会，张中鼎听说了“特色中国·山东临沂馆”即将上线，他赶紧联系，第一时间将网店搬进了临沂馆。“听说是政府支持的项目，我觉得肯定有帮助。”

正如张中鼎所想的那样，“特色中国·临沂馆”为他提供了最为急需的技术、运营方面的支持。“特色中国·临沂馆运营总监许绍明给了我很大帮助，怎么美化店面、怎样做活动找卖点，手把手交会我如何在淘宝做生意。”张中鼎说。

B 《舌尖2》引爆煎饼销售

临沂馆运营团队为张中鼎的网店带来的不仅是技术方面的支持，正式上线之后，临沂馆开馆举行了多次集中推广活动，也为张中鼎的店铺引来了大批的流量。

2014 年 4 月，《舌尖上的中国》第二季详细介绍了沂蒙煎饼的制作过程，全国各地的“吃货”们开始在网上狂搜沂蒙大煎饼。“网民们都知道，买最正宗的特色农产品要到特产中国买，他们找到临沂馆之后，首页推介就是我家的煎饼。”张中鼎说。

“《舌尖 2》刚刚播出，就不断接到买家咨询、下单。从晚上 8 点到凌晨 12 点，就卖出了 5000 多份煎饼，共计 3000 多斤，从来没有接过这么多单，非常高兴，足足发了一个星期才发完货。”张中鼎说。

张中鼎原本以为将货发完就大功告成，没想到更大的问题也来了。“虽然煎饼好吃，但是很多南方消费者吃不习惯，有的人甚至认为煎饼里应该有巧克力夹心，咨询客服为什么馅饼里没有馅，怀疑是我偷工减料，只能让客服打电话跟客户解释。”这样的情景让张中鼎哭笑不得。

“这时候，临沂馆的技术人员帮我重新设计了店铺，增加了煎饼的吃法等内容，让店铺内容更充实了。”张中鼎说。通过各方努力，原本那些不了解煎饼的顾客逐渐接受了煎饼，并形成了一批稳定的长期客户，目前店里煎饼平均每天销量超过 500 袋。

如今，张中鼎的淘宝店由最初的 2 个人发展成为近 20 人的淘宝团队，并且淘宝等级马上将升为 3 蓝冠。

C 还想把煎饼卖到国外

正当桃花盛开的季节，张中鼎便提前为淘宝店寻找下一个货源——蜜桃。“虽然现在店里的农产品品种多样，包含五谷杂粮、煎饼等沂蒙特色农产品，但远远达不到我的目标。临沂有很多农产品都非常有特色，完全可以带到淘宝平台来卖，卖到全国。”张中鼎说。

张中鼎不仅在积极寻找货源，为淘宝店添加品种，还在积极拓展销售渠道。“淘宝店刚刚成立一周年，目前还在稳步发展中，等到时机成熟，考虑开一家天猫旗舰店，并且入驻京东。”张中鼎介绍，近几年跨境电商比较热门，他还想在 Wish 平台上开一家店，将临沂特色农产品放在跨境电商平台上，销往国外市场。

临沂馆正式开馆一周年以来，成就了上千名像张中鼎这样的淘宝店主的创业梦，也让临沂特色农产品源源不断卖向全国。

带着孩子 周末看恐龙去！

本报 3 月 27 日讯 （记者 王璐 李诗源）春暖花开正是家长带着孩子出游的好时节，本周日社区直通车将带着大家走进盛能游乐园，近距离观看临沂首个大型恐龙展。

天气渐暖，正适合带着孩子外出游玩，不过普通的踏青可能已经无法满足孩子越来越强的好奇心。“以前带着孩子出门，他还挺开心，现在再带着外出看景踏青，孩子都觉得没什么新意。”市民王先生说，孩子都喜欢新奇的、有意思的场景。

想满足孩子的心愿，不妨报名参加本次社区直通车，本次社区直通车将带着大家走进盛能游乐园，让孩子近距离观看恐龙，与恐龙亲密接触。

据了解，此次临沂恐龙展引进了高科技手段，结合电影《侏罗纪公园》制景，首次在临沂逼真地再现了远古恐龙世界的面貌，展出的仿真活体恐龙能动会叫，活灵活现。

而且，现场还有亲子游戏、答题比赛等适合小朋友的趣味活动，在这里可以了解恐龙的相关知识，让观众了解自然的演变，从而爱护地球，保护自然。

此次社区直通车活动时间为 3 月 29 日（周日），市民可以拨打 8966178 报名参与。

浮来山自驾游 想报名的抓紧啦

本报 3 月 27 日讯 （记者 刘青）近几日气温快速回升，温暖的天气正适合自驾出行。周日（3 月 29 日），本报车友会将组织自驾去莒县浮来山风景区，在游览灵山秀色同时，还可以祈福还愿。

“春暖花开，最适合带孩子出去玩玩，跟随自驾游车队出行，不用费心规划行程，又能享受到优惠的价格。”市民刘先生跟随本报周末自驾游已经出行多次，这一次他不仅自己报了名，还推荐身边的朋友也参与进来。

浮来山风景名胜区坐落于省级历史文化名城莒县城西 9 公里处，气候温和，四季分明，由飞来、佛来、浮来三峰鼎足而成，形似卧龙，独具清雅灵秀之神韵；千年古刹定林寺、天下银杏第一树、刘勰校经楼等景观闻名遐迩，具有较高的文物研究价值和旅游吸引力。

该风景名胜区还推出了树王朝觐游、刘勰凭吊游、定林寺访古游、松涛泉鸣探胜、农业生态观光等项目。随着风景区的完善发展，食、住、行、游、购、娱逐步配套，成为游人品尝风味小吃的理想去处。

报名费用：成人 60 元/人，包含浮来山 65 元门票、餐费 30 元、游览莒县博物馆（需带身份证）；1.2-1.4 米 50 元/人，1.2 米以下只收餐费 20 元。60 周岁老人持有效证件免费。

集合地点：北城新区国际雕塑公园门口

集合时间：本周日（3 月 29 日）早上 8 点

报名电话：13165390018