

盛开的向阳花、香甜的蜜瓜、丰收的笑容、郁郁葱葱的草木随风而动……七月的民勤随处展示着自己的美好。

民勤县位于甘肃河西走廊东北部，被腾格里沙漠、丹巴吉林沙漠围绕，曾是我国荒漠化最严重的地区之一。20世纪80年代，当地在生态治理时引进了适宜干燥沙地种植的黄河蜜瓜，也就是如今的金红宝蜜瓜。

金红宝蜜瓜外表金黄，汁水丰富，清甜可口，因此获得了很多人的喜爱。

每年7月中下旬，是民勤金红宝蜜瓜集中上市的时候，田间地头里，随处可见采摘的瓜农、买瓜的客户、直播带货的主播，线上线下联动的火热销售模式，让民勤独有的“甜蜜”走向天南海北。



许凯和瓜农在一起。



许凯和老人们合影。

从乡村摄影师转型电商达人 许凯和民勤瓜农的“甜蜜约定”

1

收城镇瓜农都在惦记的小许

“小许，啥时候准备来民勤，金红宝蜜瓜熟了，快回来啊！”

“小许赶紧来，吃瓜瓜来，瓜瓜熟了，想你了！”

“老朋友，民勤的瓜上市了，来卖蜜瓜了啊。”……

收成镇瓜农惦记的小许，是抖音里一位拥有200万粉丝的网红“是德善呀——许凯”。在许凯6月28日发布的作品里，民勤县的瓜农们热情地邀请他到民勤吃蜜瓜、卖蜜瓜。

于是在蜜瓜上市的7月，许凯再次来到了民勤开始了直播带货。这是他直播卖蜜瓜的第四年。“鞭炮、羊羔、大红花，每次来民勤就像出门的孩子回家了，既有满满的感动又有沉甸甸的责任，既然回家了，就鼓鼓劲帮家人卖蜜瓜吧。”许凯到民勤后，更新的抖音视频文案这样写道，视频中，收成镇的瓜农专门放了一挂鞭炮欢迎许凯，还为他戴上了一朵大红花。

因为在收成镇的瓜农看来，只要小

许来了，民勤的瓜就不愁卖了。

与民勤蜜瓜的缘分还得追溯到3年前。2021年夏天，许凯偶然路过民勤，被随口吃的一个蜜瓜俘获了胃和心。“蜜瓜冰冰凉凉，吃起来很甜，这么好品质的蜜瓜，销量应该会不错。”敏锐的许凯嗅到了商机便说干就干，2021年蜜瓜上市后，许凯就带着团队来到民勤。

在收成镇天成村的路口，有一棵大树，周围全是瓜田。在一片独属于西北的阴凉里，许凯开始了民勤蜜瓜的第一次直播。

“你们看我后面这片瓜田，民勤蜜瓜就是这样露天生长的，这里昼夜温差大，长出来的蜜瓜非常甜，不打膨大剂、不打催熟剂、也不打催甜剂，都是纯天然的……”每天中午十一点，许凯就在大树下和粉丝分享民勤蜜瓜。镜头前，圆滚滚、黄灿灿的蜜瓜摆满了整张桌子，许凯坐在桌后，像唠家常一样讲解瓜果的生长环境和口味，随手拿起切开的蜜瓜，向直

播间的粉丝们展示蜜瓜的细节。

“蜜瓜收到了，很甜，个头也大。”“和视频中一样，吃起来也不错。”“民勤蜜瓜好吃不贵，都是来回购的。”买过蜜瓜的粉丝在直播间里纷纷留言。许凯告诉记者，第一年直播卖蜜瓜流量就很好，看直播的人也多，每天能播十几个小时，卖了十几万单。

而许凯的到来也无疑为当地瓜农们带来了福音。民勤县收成镇天成村的瓜农王晓彬今年59岁了，几乎一辈子都在和蜜瓜打交道。

“以前卖瓜辛苦得很，凌晨四点就要起来，去地里摘瓜，客商少的话就开车拉到兰州、西安去卖。现在有了电商，像许凯这样的主播宣传力度好，发货量大得很，卖瓜轻松多了。”对比过去和现在的卖瓜模式，王晓彬满是感慨。

在民勤的四年，许凯卖出去了40多万单、约200万斤蜜瓜，好评率高达96%。

3

民勤蜜瓜 “顺着网线”走向全国

正如许凯所期待的那样，周围的一切似乎正在慢慢变好。昔日狂沙肆虐的民勤县，如今已是风静沙固，而民勤蜜瓜正在踏上“向下文化扎根、向上品牌生长”的品牌之道。

收成镇天成村的王忠和是规模化种植的“新农人”，今年是他从父母手里接手种植蜜瓜的第8年。这几年来，他把亲戚家闲置的土地翻耕后，都种上了蜜瓜，当年的20亩的蜜瓜已经扩大到了49亩。

“我是大面积种植，自己卖的话太费工夫了，2018年开始，就一直给电商供货，他们价钱给得好一点，也不愁销路。今年已经基本卖完了，能收入20万元左右。”王忠和说，有了电商平台就是有了稳定可靠的销路，自己才越干越起劲儿。

据悉，近年来，民勤县依托“互联网+”新模式，整合深挖本地优势资源，通过“建基地、搭平台、育网红、重孵化、强品牌、促融合、拓渠道”等多举措联动，建立稳定电商网络运营体系，呈现出优势产业电商化发展、电商业态集聚式发展、农产品电商品牌化发展的新态势。

早在2021年，抖音电商“富域计划”就曾走进甘肃，沙地直播助售民勤蜜瓜。2023年11月，抖音电商推出“金产地计划”，在全国优质产业带开展溯源活动，加强产业带动影响力，助力产业带实体经济转型升级。

2024年7月，金产地计划“果味尝鲜节”又一次走进甘肃，平台优选了当地特色的民勤蜜瓜，消费者在抖音商城专区、直播间、短视频等渠道均可购买，消费者通过抖音商城“万人团”活动下单，有机会以15.9元的优惠价购买8斤。

数据显示，截至目前，民勤的蜜瓜种植面积达20万亩，年产量50万吨以上，全县累计在抖音等第三方电商平台开设店铺1213个。蜜瓜已成为助推农民增收致富、助力乡村振兴的县域主导产业、甜蜜产业。

民勤县电子商务管理服务中心副主任杨勇锋告诉记者：“2024年上半年民勤县电子商务交易额达2.86亿元，同比增长14.43%，其中农产品网销额2.06亿元，同比增长33.86%，电商已成为民勤县网络经济品牌和促农增收的重要渠道。”电商让民勤农特产品搭上互联网的快车，“顺着网线”走出民勤、走向全国。

奔流新闻·兰州晨报记者 蔡端
本版图片均由许凯团队提供

2

直播卖蜜瓜挣“吃饭钱”

开始直播。他在向粉丝报平安的视频中说，“不干不行，背后有成万人等着吃饭呢。”

许凯之所以这么拼，是有原因的。

2021年直播带货后，许凯的团队有了几万元收入，他和团队又凑了一些钱，用10万块钱在西安肿瘤医院附近建起一家爱心厨房，供看病的家属吃饭。占地80平方米，共有16个灶，每炒一个菜，只需要两块钱。“菜要病人家属自己买，剩下的都是厨房提供。”许凯解释。虽然爱心厨房每天都有两三百元的进账，但到月底一核算，团队还要补贴进去两万块钱左右。

“抗癌家庭已经很难了，他们很多人两三块钱都舍不得花。”2023年5月份，许凯和团队商量后，决定免费开放爱心厨房，“现在每天有一百多个人做饭，吃饭的人能有两三百人。”许凯说，现在直播助农的钱基本上用于补贴爱心厨房的支出，每月4万块钱的“吃饭钱”是许凯直播卖货的动力。

“给老人拍照、开爱心厨房、直播卖农产品，这四年，我觉得我没有白干。”许凯说，现在最大的想法是让自己变好，让身边的人生活得更好，然后大家一起让世界变好。



许凯直播卖蜜瓜。