

平台加持

“让蓝莓找到需要它的人”

3月，云南产区的蓝莓已进入采收旺季。在街头和菜市场里，堆成山的蓝莓吸引了游客、市民驻足；千里之外的其他地区，人们正通过抖音电商平台品尝到来自云南的新鲜蓝莓，越来越多新农人通过直播和短视频，将小小的浆果打造成高原蓝宝石。

作为抖音蓝莓销售赛道连续3年位列头部的商家，博主@大白爱吃蓝莓（抚仙湖）全年都在抖音平台直播卖蓝莓，即使在抖音电商蓝莓行业发展趋势会议现场，大白爱吃蓝莓也没有停下自己的直播工作。

“我们最早瞄准的目标其实是云南的高原特色农产品，在考察过程中也尝试过销售各种特色水果，最终确定了以蓝莓作为主要发力方向。”大白爱吃蓝莓介绍，之所以选择扎根澄江开展蓝莓种植和销售，既是看中了澄江优越的地理位置，同时也是看中了澄江蓝莓种植的产业前景。

“澄江距离昆明近，交通、物流便利，现在我们能做到蓝莓现采，从产地到用户手上不超过48小时。让消费者吃到比线下店里还新鲜的蓝莓，便捷的物流环境已经可以帮助我们实现这样的愿景。而澄江本身就有种植蓝莓的基因，同时还拥有特别的地理环境标志抚仙湖，对于消费者来说，能更好地把产品和地理位置联系起来。”目前，大白爱吃蓝莓在澄江既有自己的蓝莓种植基地，也与当地的种植户达成合作，实现了产销双赢。

作为最早入驻抖音电商平台的蓝莓销售商家之一，大白爱吃蓝莓一如既往地看好抖音电商平台。“我们大概是2020年底第一次在抖音电商平台上开展销售的，当时看到抖店这个功能上线，就想尝试一下，结果让人非常惊喜。抖音的推流机制给了我们很大的助力，直播间只有几十人的时候最多就能卖出十几万元的销售额，可以说抖音电商让蓝莓找到了需要它的人。”大白爱吃蓝莓认为，从商家的角度来看，抖音电商平台的巨大优势在于，能够将产品推荐给真正需要的人，从而实现产品的价值。

抖音电商平台相关数据显示，云南地处低纬高原，光照足、昼夜温差大，种出的蓝莓甜度高、果粉厚、口感脆，品质远超过多数产区。更关键的是，云南蓝莓可实现11月至次年6月反季节上市，独占春节、早春高价市场，经济效益突出。省内立体气候明显，不同海拔可错峰种植，几乎适配所有蓝莓品种。大白爱吃蓝莓一直以来也坚持只销售云南产区的蓝莓。

从最开始的三四百元一公斤到现在的三四十元一公斤，如今，蓝莓真正开始逐步走进千家万户。作为蓝莓产业在云南“大爆发”的见证者，大白爱吃蓝莓依旧对蓝莓赛道信心十足。“相较于阳光玫瑰等水果，蓝莓的价格其实一直处于比较合理的区间，价格降低了，消费群体更广了，虽然赛道更卷了，但我认为蓝莓的发展还有很大的空间。今年我们的计划是专注于云南蓝莓这个品牌，守住底线、关注品质，让更多人了解、喜欢蓝莓这种水果。”



抖音电商蓝莓行业发展趋势会议现场



本版图片 供图

抖音电商年销量超17.7亿元
贡献蓝莓品类七成成交额

云南蓝莓凭啥出圈

都市时报全媒体记者 王海涛 李瑞莹

如果你带不走云南，至少可以带走记忆里的花果香气。

一盒小小的蓝莓，正带着云南的味道通过抖音商城走进千家万户。

这种动辄上百元每公斤的高端水果，在种植技术与品种革新的浪潮下找到了适宜它的生存土壤与气候，更在抖音电商的加持下，逐渐走进更多人的生活，迎来了产销双丰收的美好图景。3月26日，在由抖音电商主办的蓝莓行业发展趋势会议上，发布了平台蓝莓消费趋势报告。过去一年，抖音电商累计卖出各类蓝莓24亿元，订单量4214万单，成交额同比增长94%，订单量同比增长122%，其中，云南产区表现最为不凡，贡献超七成成交额。



▲ 蓝莓销售商家在会议现场直播

▶ 抖音消费者最喜爱的四大蓝莓品种都来自云南



产业跃升

从高价鲜果到中国“芯”突破

过去一年，抖音电商共销售云南产地蓝莓超17.7亿元，同比增长159%，贡献平台蓝莓品类七成成交额。云南产地蓝莓动销商家数为4269家，同比增长68%，带货云南产地蓝莓人数23218人，同比增长156%，单场成交额破百万元直播超140场。而抖音消费者最喜爱的四大蓝莓品种——云南花香蓝莓(L25)、云南霸王莓(优瑞卡/F6/F11)、云南脆脆莓(POP)、云南鲜梗莓都来自云南。

丰富的选择背后，是蓝莓品种的不断升级迭代。在飞速发展的蓝莓产业之中，科学的选种与种植技术毫无疑问是赛道中至关重要的核心环节。

在抖音电商蓝莓行业发展趋势会议上，除了产销领域的独树一帜，抖音电商平台也特别带来了云南产区蓝莓“中国芯”的高光时刻分享。

“在2025年前，中国蓝莓产业几乎全部依赖进口品种。种苗贵、专利严、门槛高，我们种什么、怎么种、成本多少，全都受制于人。”紫约农业董事长蒋洪洲分享了蓝莓种业如何长出“中国芯”的故事。

蒋洪洲介绍，投身蓝莓产业初期，因缺乏经验，引种的蓝莓损失严重。这让他下定了让中国蓝莓产业摆脱国外制约的决心。2016年，蒋洪洲赴美学习蓝莓种植技术，回国后便率领研发团队攻克技术难题。历经10年攻关、5轮区域试验、数万项指标监测，2026年3月，紫约农业科技集团发布了四大系列自主知识产权蓝莓新品种——“紫约”“中芯”“秋韵”“紫约+”。这批蓝莓新品种将蓝莓栽培丰产期由5年缩短至1年，亩产量显著提升。这也是属于中国蓝莓种业的历史性时刻。而这场打破进口蓝莓品种垄断的种业突破，就发生在云南石林。

“育种是一场漫长的坚守，一个优良品种从杂交、筛选、鉴定到审定，需要十几年时间，意味着大量资金、人力、时间的持续投入，其间要面对气候灾害、试验失败、数据反复修正，过程枯燥、艰辛且充满不确定性。但种业的突破，也为中国蓝莓产业高质量发展筑牢了根基、注入了动能。国产良种让更多种植主体敢种、能种、种得好，有力推动了产业规模化、标准化发展。”蒋洪洲介绍，紫约系列品种能适应中国全纬度环境，实现产量和品质的双提升，紫约种业南部、北部研发推广中心的品种针对我国不同气候、土壤定向选育，抗逆性更强、商品率更高，真正实现“良种配良法”，让种植更高效、收益更稳定，同时更能支持蓝莓全产业链的升级和品牌价值的提升。

蒋洪洲表示，未来中国蓝莓种业不仅将惠及国内，也希望能为全球种植者提供更优质、更普惠、更适配的新品种选择，让全球蓝莓产业更公平、更多元。“作为中国企业，我们始终坚持开放合作，愿意与全球同行共享技术、共享成果，以中国种业创新创制，新质生产力助力全球蓝莓产业共同繁荣。”蒋洪洲说。

“云南的阳光雨露滋养了世界一流的蓝莓，让我们携手并肩，以品质为基石，共同将云南蓝莓打造成一张响当当的世界名片。”正如抖音电商所期待的那样，云南蓝莓产业，仍在属于自己的黄金时代。