

夏日炎炎，在三亚市海棠区的一处芒果园内，一颗颗黄澄澄的芒果压弯了枝头，飘着诱人的果香。三亚玖味食光农业发展有限责任公司总经理但琴琴顶着烈日穿梭其中，仔细查看每株芒果树的长势。“今年的果品很不错，很受欢迎。”捧着成熟香甜的芒果，但琴琴露出了灿烂的笑容。

这位从武汉嫁到三亚的“80后”姑娘，已在水果电商行业摸爬滚打10年，靠自己的不懈努力，从行业小白成长为“水果电商达人”，创立了自己的企业和芒果品牌，通过线上平台将海南芒果销往全国各地，并带动周边的村民致富。

一次偶然，创业卖芒果

“这是我们家的金煌芒果，已经成熟了，特别甜！”这是多年前，但琴琴在微信朋友圈发布的一条文字信息，配发了多张芒果的照片。她正是在微信朋友圈开启了自己的创业之路。

来海南之前，从小在武汉长大的但琴琴不知道芒果树长什么样子，直到2009年嫁到三亚。“老公家里有几亩芒果地，出产的芒果特别软糯香甜，很好吃，有时候跟着去地里就想拍照发朋友圈，和大家分享一下。”但琴琴笑着说。

当时，但琴琴在一家高尔夫俱乐部担任销售经理，对接过不少来自北上广等一线城市的顾客。他们看到但琴琴的微信朋友圈后，纷纷留言，想尝一尝树上熟的芒果。但琴琴免费邮寄了几箱芒果过去，没想到反响特别好，多位顾客表示她家的金煌芒果比市场上买到的芒果更大更甜，口感也更好。

胆大心细的但琴琴从中看到了商机，开始尝试做微商。“我建了一个微信群，每年芒果成熟的时节，就让大家在群里接龙下单，我再根据订单去芒果地里采摘当天邮寄过去。”但琴琴说。

万事开头难，初次接触电商业务的但琴琴，也曾遇到过一些困难。其中最大的难题是当时海南鲜有生鲜快递服务，许多快递公司担心售后问题不愿意接单。于是，但琴琴只好提出，芒果在运输过程中如有损坏，快递公司不用赔偿，这才顺利完成芒果订单的发货。

2014年，但琴琴通过微信卖了600多箱芒果，赚到了发展水果电商的第一桶金。“当时没想到海南芒果这么受欢迎，这个业绩也坚定了我继续从事这个行业的决心。”但琴琴说。

一传十、十传百，随着微信群的不断增加，找但琴琴买芒果的人越来越多。2015年，在家人的支持下，但琴琴鼓起勇气辞职，开始全力以赴创业，“从高尔夫球场到果园，我相信农业也有大舞台”。

但琴琴 把海南芒果卖向全国

海南日报全媒体记者 刘杰



外出“取经”，打造本土品牌

辞职后的但琴琴一心扑在芒果上，把控品质、拓宽销路，第二年也就是2016年她卖了约1700箱芒果，成了村里小有名气的人物。周围人的刮目相看，给了她莫大的鼓励。

“很快大家都知道村里有个外来媳妇，通过微信卖了上千箱芒果。”但琴琴回忆，那时候芒果的地头价是每斤4元左右，她通过微信群销售出去的芒果，每斤可以卖到10元左右，收益十分可观。

销量起来后，但琴琴自家的芒果产量已经无法满足订单需求，她便将“带货”的范围扩大，开始收购周边村民种植的芒果，然后集中出售。

在做微商的同时，但琴琴也在通过学习不断提升自己。她的公公家婆种了十几年芒果，经验十分丰富，她每天跟着去芒果地里，学习芒果种植和管护知识，毒辣的太阳把她的皮肤晒黑了，衣服被汗水湿透了，但她一直坚持着。用她自己的话讲，“那段时间很累，但很充实”。

河北、山东、云南、江西……每年芒果采摘季结束后，但琴琴还会自费“飞”到全国农业比较发达的省市，学习先进的农业管理和农产品营销经验。“在外面学习让我大开眼界，才知道这里面学问很深，比较有启发的一点是，卖芒果不仅要有好品质，还要有好品牌。”但琴琴说。

于是，2017年但琴琴注册成立了自己的公司——三亚玖味食光农业发展有限责任公司，并创立了芒果品牌“芒不同”。“我找设计师设计了独属于我们品牌的包装盒，让产品更有市场辨识度。”但琴琴介绍，她根据不同消费群体的不同需求，在原先10斤装的基础上，增加了3斤尝鲜装和5斤家庭装两款产品，广受市场欢迎，其中3斤尝鲜装已成为公司销售的主打款。

从2021年开始，但琴琴几乎每年都会带着自家的“芒不同”芒果参加中国(海南)国际热带农产品冬季交易会等大型展会，增加品牌曝光度，提升品牌影响力。

建立团队，开启直播带货

近年来，直播带货方兴未艾，但琴琴也与时俱进，于2021年组建了自己的直播团队，招聘了两位主播，开始尝试直播带货。

“当时有一位朋友带着直播团队，到我们公司做了几场直播，效果很不错。”但琴琴说，虽然那是她第一次面对面接触直播带货，但她相信别人能做好的，她一定也可以。

除了安排主播直播带货，有时但琴琴也会自己出镜，为品牌“代言”。“从地头发货，直达舌尖。我们可以做到线上下单后48小时内发货，顾客3天左右就能收到芒果，而且到手即食，新鲜美味。”但琴琴介绍。

好的产品不愁销路。“随着品牌知名度的提升，不少人开始主动和我们接洽合作，由我们提供芒果，他们负责线上销售，按比例分成。”但琴琴告诉海南日报全媒体记者，现在她公司的芒果在直播平台上每月可以销售上万单，2025年3月更是卖出了5万多单。

芒果采摘季过后，但琴琴还会尝试卖其他水果，比如百香果、木瓜等，“虽然销量不大，但能让公司全年都有热带水果供应，提升顾客的黏性”。

除了专注于芒果等热带水果的销售，这些年但琴琴也在帮助部分周边村民解决就业问题。目前，她的公司有11位全职员工，销售旺季，她还会雇请当地农户和海棠区的下岗工人、退休人员等，为他们提供一份兼职。

“希望能带动更多人参与进来，利用电商平台销售本地特色产品，帮助大家增收致富。”最近，但琴琴正在计划进一步扩大带货范围，把更多海南好物卖到全国。■



但琴琴在荔枝地里挑选荔枝。
本版图片除署名外均由受访者提供



打包好的芒果将发往全国各地。
海南日报全媒体记者 刘杰 摄