改变传统模式 线上线下都能买到优质农产品

山乡季风搭上“互联网+”快车

山东山乡季风商贸有限公司(以下简称“山乡季风”),位于美丽泉城的历下区环山路二号鸿苑大厦。公司紧紧把握农产品质量脉搏,长期关注生态安全绿色天然有机农产品。

如今,伴随着农产品的网络营销和农村电商逐渐成为一种主流的销售模式,山乡季风非常有话语权,因为,该公司就是一家经历了从实体到电商浴火重生的农产品专营店。

文/片 本报记者 崔岩

1 强强联手 打造高品质绿色产品

“山乡季风富硒小麦石磨面粉、山乡季风五谷杂粮、山乡季风东北野山珍、山乡季风茶叶、山乡季风冷轧花生油……都是公司主打产品。”山乡季风董事长王雪华介绍说,公司现经营四个大类十四个品种的名优土特产品。

据介绍,山乡季风前期与农业富硒技术专家张东明联合,在优质小麦产地承包租赁了优质土地,专业种植富硒小麦,并在黄泛平原优质小麦区种植原生态小麦,从源头上保证了公司投入的传统石磨生产的石磨面粉的高质量、富营养和美妙口感,原色原味不含任何添加剂。

“产品现在有石磨富硒小麦面粉、石磨原生态小麦面粉、石磨面粉面叶、石磨小米面、石磨玉米粉、石磨小杂粮粉等。”边展示产品,王雪华边介绍,五谷杂粮全部采用当年的新鲜原粮作为原料,经过色差分选、均匀度分选、比重分选等严格的操作程序,最后进行石磨研磨加工成粉。

据了解,山乡季风富硒小麦石磨面粉和富硒五谷杂粮的生产基地位于山东省金乡县,地处黄河滩区,属于国家农业生态示范区,土地肥沃、方圆五十公里以内没有工业。优越的地理环境保证了农产品没有任何污染,充分体现了绿色环保和纯天然的特点。

山乡季风东北野山珍是公司在东北齐齐哈尔林场建立的又一个生产基地,主要采集野生山珍如:秋木耳、松子、野山珍等。

“除此之外,我们在临沂还有一个基地,主要是蔬菜水果、家禽饲养。”王雪华说,山乡季风公司全国还拥有众多农业基地合作社,公司致力于打造顶级绿色特产,让老百姓吃得健康、放心。

2 无理由退货,保证零投诉

“我们原本有四个直营店,但到2008年,这些实体店面临着亏损,人员成本很大。恰在此时,赢来了互联网的春天,我们公司就果断地和互联网合作,加入到互联网大潮。”王雪华说,当时不转变思路不行了。

经过对电子商务销售模式的不断摸索改进,如今,山乡季风建立了自己的垂直电商通道,通过微信、网络商城、实体店三位一体的营销模式,打开了销路。

“这个商城,它的特点就是B2B2C的垂直电商平台,专业做农产品电商。每周都会推出爆款产品,例如秋木耳。”指着电脑上的山乡季风网上商城平台,山乡季风电商运营总监孙路平介绍说,“山乡季风商城可以容纳500多家的商户,加上有一个美食吃货联盟,做线上线下的活动,现在销售额非常好。”

对于农产品电商,产品质量至关重要。山乡季风打出了“无理由退货”的口号,消费者可以任性购买,任性退货,保证产品零投诉。

“以这个西红柿为例,是从临沂运来的,我们自有基地生产的,这是不打农药纯天然种植的,吃一口,跟平时吃到的味道绝对不一样。大家都说吃了我们的西红柿,很有小时候的味道。”王雪华骄傲地说。

物流速度也是农产品电商的难题之一,与普通产品不同,农产品从田间地头,到消费者手中的运输过程,都是和时间赛跑。建立快速的物流体系,成为保证食品新鲜程度的关键所在。

“我们将与济南市所有小区合作,在每个小区设立物流自提服务站,这样可以保证最快的速度将最新鲜的产品送到消费者手中。”孙路平说。

3 培养忠实的吃货联盟

培养忠实的吃货联盟群,这是粉丝经济发展的商业价值。如今,仅仅在微信朋友圈这片热土上,山乡季风每个月就有三四万的销售额。

济南美食吃货联盟,是山乡季风组建的庞大的美食吃货群友。目前济南美食吃货联盟发展短短半年的时间,已经拥有一千人QQ群,20余个微信群,铁杆粉丝达到上万人,这群人每周都要组织线下聚会。

重庆柔时吧式火锅独特的美味,让人回味无穷。4月25日开业,济南美食吃货联盟的成员们,共同参加这个美好的盛会。

恒隆咖喱客独特的美味,让人回味无穷,那天济南美食吃货联盟再次启动了十个500人微信群友,吃货们的队伍越来越大。

……

济南美食吃货联盟还上了当地电视台,足以见得济南美食吃货联盟的厉害。山乡季风借此与多家酒店、商家,大型企业合作。

济南美食吃货联盟的朋友们在群里,能嬉笑诙谐、谈笑风生、道古论今、天地神聊,给日常的生活平添出一“网”无尽的乐趣。

“济南美食吃货联盟让大家感受到了家的温馨。如同和亲人坐在一起的感觉。如果您也想和我们在一起,我们会用新模式、新理念不断引领着你、改变着你的生活,给您的生活添加无尽的乐趣。”孙路平开玩笑地说,将带着济南美食吃货联盟的朋友们吃遍济南,吃遍中国。