

# 小米还在地头,网上已预售

## 互联网概念农产品走俏,五年内或迎来爆发

秋天是丰收的季节,在我省有些地方,有些农产品还没成熟,很多商家已将产品进行包装,注册一个品牌,营造概念,主打情怀,搬到网上众筹预售。这种模式增加了买卖双方的透明度,也满足了顾客对食品安全的需求。

本报记者 魏新丽



在众筹网站上,郭云上通过视频向买家介绍自家种植的苹果。受访者供图

### ● 要卖东西,先讲情怀

赵先生和郭女士在老家潍坊创办了一个生态农业产品绿色基地。基地位于昌乐火山口附近,土质特殊,这里的农民用土法种植小米,每年产量仅有几百吨。

今年,赵先生注册了“遥远村庄”的品牌,主要经营基地的特色农产品,而火山口的小米,成为他们主推的产品。销售这些小米,他们没有采取传统的营销模式,而是选择了与互联网结合,在电商平台销售,同时在众筹网站搞预售。

在众筹网上,遥远村庄火山小米被包装成具有“七十年代口味”的“原生态”、“最高贵的火山小米”,目标筹款两万元。

近些年来,各地的特色农产品都尝试与互联网结合的营销方式,特别是众筹模式逐渐兴起。在各类众筹网站上,可以看到沾化的冬枣、沂蒙山的芋头、栖霞的苹果等等,它们有的注册成了品牌,有的属于一些有特色的项目产品。

这些产品的销售,着重于品牌的营造和包装。产品文案往往着力渲染情怀,如“童年的味道,乡村记忆”等,着重挖掘产品的特点和故事性。致力于微博打拐和免费午餐的“大V”邓飞,就在淘宝众筹上发起蜂蜜众筹,打出的旗号是“一瓶有故事的蜂蜜”。著名写手张嘉佳的小龙虾项目被包装成“一个跨越十年的梦想”。

### ● 跳出价格战,卖家买家对接

目前,京东、淘宝等都有众筹板块,致力于生鲜众筹的尝鲜众筹,有机有利,田园时光、大家种网等网站层出不穷。此种销售模式带来的好处显而易见:卖家与买家直接对接,生产过程对买家透明,甚至可以私人定制。

烟台栖霞市黄燕底村的果园主人郭云上,曾在尝鲜众筹众筹过苹果和樱桃,都获得了成功,他认为“互联网把人和人的关系拉近,用什么、不用什么都可以告诉消费者,是透明的。”

在各类食品的众筹中,特别是初级农产品中,这些关键词被反复提及:绿色、有机、安全、土法、无公害等。商家会详细介绍产品生产的过程,配以图文解说,甚至会附上视频。

郭云上大学毕业后在

一家卖苹果的农产品公司工作,他发现现在很多较大的农产品公司和网店,通过打价格战来获得利润,这就很难保证品质。“很多商家都说是有有机苹果,其实都是从当地农户手中收来的。”郭云上说,“淘宝上的卖家都是贩子,很少有真正的农户。”

因为不想说谎,所以他回了老家,自己种起了苹果。他把老客户加了微信,平时的生产活动都会在微信圈里随时发布。“打药、施肥、采摘,都会发。有时会拍视频,露个脸,告诉大家我是在脚踏实地去。”

消费者对食品安全的担忧导致对有机产品的追捧,生鲜众筹模式在这种情况下火热起来。

### ● 参与众筹,更多的是想做品牌推广

当然,此种互联网概念的产品销售模式依然处在起步期,看似热闹,也存在很多问题。

遥远村庄的赵先生认为,现在来看,这还很难说是一种成熟的模式。“我们参与众筹,更多的是想做品牌推广,尝试品牌的认知度,看看影响多大,如何才能推销出去。”赵先生坦言,产品的贩卖主要依靠线下实体店和线上的电商平台。同时,通过众筹来推广的时候,其实也受很多限制。“众筹其实没有前几年的影响大了,一是普及化了,产品太多;二是公信力下降,品牌塑造能力没有以前那么快。”

### ● 长久发展,还需买卖双方建立信任

对于这一模式如何长久发展,郭云上认为,要建立买家和卖家之间的信任。

“淘宝前年有个农业生鲜频道,本来的计划是美好的,但是后来普遍造假,这个频道就不解散了。”郭云上说,“缺乏透明,缺乏诚信。所有卖家都说没有农药,没有化肥,其实不是,用农药化肥是主流。”赵先生表示,现在众筹平台上产品质量参差不齐。郭云上说,现在的有机认证证书,花十万元就可以搞定。这种情况下,要使食品众

筹得上发起的众筹,其实是尝鲜网站邀请的。网站希望他通过众筹将以前的客户拉到上面去。“众筹网站最大的问题是人气不高,流量少。”因此,众筹模式对很多商家来说是个鸡肋,散户卖不动,大户又不需要。

不过,目前国家的政策和资金已经在向农业电商倾斜,这是一个发展前景巨大的行业。“机遇和挑战并存,现在所有人都想上。”赵先生说,“预计五年内会有一个爆发期,然后进入淘汰阶段。前期有积累、有资源的会比较从容,如果看着热闹就进入,则会死得非常惨。”

筹得以长久发展,就必须采用一定的方法和手段,建立起卖家和买家的信任。

要解决信任难题,国家需要加强相关标准的制定。郭云上说,提起有机产品,就是没有化肥,没有农药,这是不对的,应该在一定的标准内使用农药和化肥。他说,以前老家有一个白领承包了荒山种果树,力争做到完全无污染。这位白领对果园完全放任自流,野草长老高,不用除草剂,也不用人工除草,如此一来,啥东西也种不出来。

# 钱袋子要和苹果一样红就好了

## 不甘总受批发商摆布,沂源果农探索中谋求主动权

对于淄博市沂源县的苹果种植户而言,几乎每个国庆假期都是他们最为忙碌的日子,今年同样不会例外。往年,他们忙着摘下果袋,铺好反光膜,唯一的盼头就是让自家的“沂源红”穿好“红”装,在10月中旬的销售季,卖上一个好价钱。但这两年,果农慢慢想得多了起来,他们不再满足这种机械的劳作了。

本报记者 刘德峰

### 想卖反季节苹果 结果赔了一半

10月1日一早,沂源县大张庄镇赤坂村村民刘平信,匆匆吃了几口饭就上了山。他和家人要在最短的时间内,把自家苹果园里的果袋摘完,好让苹果能够更快地上色。今年能否让这些苹果卖上更好的价钱,他心里还没底儿。

“往年过了国庆,就有南方的商人来我们村收购苹果。”刘平信介绍,每年的苹果价格都

由收购商说了算。“价格高的时候每斤能卖到3块钱,低的时候每斤还卖不到2块。”

去年刘平信第一次有了摆脱收购商定价的想法。“去年的收购价是每斤3块钱”,刘平信说,尽管这个价格已不算低,但他和几个朋友商议后,认定反季节销售时价格仍会上涨,就一块儿把2014年收获的苹果存进了仓库。

“没想到2015年上半年苹果价格一路下跌,最后又赶上冷库需要清理库存以接收当季水果,不得不在6月份以每斤一块六的价格卖了。”提起这个经历,刘平信至今都懊恼不已,

“不算冷库费用,就赔了快一半。”

### 尝试农家乐 还想着“触网”

经此一役,随着新一个苹果收获季节的到来,刘平信开始寻找新的销售渠道。不管怎样,卖给到村里收购的批发商,已不是他的第一选择。

在赤坂村这个相对偏远的山村,已经有农户想到了“采摘-农家乐”的出路。“今年一个亲戚跟他们单位的同事介绍了一下我们村,有不少人愿意过来摘苹果。”村民李钟强介绍,“收

益肯定比卖给批发商要好很多。”为了准备这次采摘,他早在9月底就摘去了果袋,可因为亲戚的同事临时更改了行程,国庆期间他未能迎来“贵客”,如意算盘也就落了空。

当互联网逐渐深入农村,越来越多的村里人开始知道马云,了解了“电商”、“快递”等对他们来说还算新鲜的词汇。

“咱们家的苹果不能拿到网上卖?”老张问女儿。“网上卖多少,也不能只看家里的苹果好不好,要把我们村的苹果搬到网上,交通、品牌、认证等方面还都有限制。”老张的女儿这样说。

延伸阅读

### 互联网点亮旅途 找厕所也能扫码

“只要进入手机APP,机票、酒店、景点门票甚至当地打车、租车都轻松搞定,而且价格不比跟团贵,玩起来也更自在。”国庆期间刚和家人去普吉岛度假归来的北京的石女士告诉记者。

在“互联网+”时代,传统旅游格局正在发生巨变。今年黄金周期间,具有路线丰富、价格低廉等优势在线旅游平台吸引了众多游客参与。据国家旅游局统计,假期前四天,去哪儿、携程、马蜂窝等在线旅游企业订单增幅在100%到300%之间。

二维码入园、微信购票等智慧旅游形态大大提高了出行效率。如云南丽江全面接入“支付宝”服务,游客购物休闲可实现全城手机支付,使其成为中国第一座“无现金”古城;微信支付也于黄金周期间联合全国150个智慧景区、600多个客运站及加油站、停车场等,打造无缝对接的“互联网+旅游”体验,在九华山等智慧景区,游客只需使用手机扫描二维码或微信“摇一摇”功能,分分钟即可完成一键购票。

互联网技术已经渗透旅游的各个环节,大大消解了“人在囧途”的尴尬。黄金周期间,苏州景区推出“旅游厕所移动服务与管理平台”,覆盖75家景区、652个旅游厕所,通过扫描二维码,游客在手机上即可找到距离最近的厕所;济南趵突泉公园则采用红外线客流统计系统,实时统计入园客流量,根据大数据有针对性地加强重点地区的人工监测和疏导。

据新华社

### 跨境电商火爆 “海淘”成新宠

“足不出户买全球”——今年十一黄金周,跨境电商大受消费者青睐,销售火爆。奢侈品电商走秀网国庆期间推出了“全球扫货节”的折扣活动,销售额较节前大幅攀升;主营进口护肤品的聚美极速免税店也在国庆假期推出订单每满100元返还代金券10元的优惠活动,受到消费者热捧……

目前,支付宝、财付通、拉卡拉等二十多家第三方支付机构已被纳入跨境外汇支付试点。国庆期间,运用支付宝等第三方支付工具“海淘”已经成为一种消费时尚。美国梅西百货、eBay、日本乐天市场、韩国新罗免税店、香港莎莎等境外大型零售网站已实现与我国支付机构的对接。

逛跨境电商体验馆也成为市民度假的新“节目”。记者在广州南沙跨境商品直购体验中心“风信子”看到,国庆期间前来购物的市民摩肩接踵,仅10月1日当天就有近三万市民前来购物;黄金周期间,深圳腾邦前海国际保税跨境购物展示中心及周边道路也停满了私家车,跨境商品吸引了络绎不绝的市民前来尝鲜。

“因为怕买到假货,从前朋友出国玩,总会让他们捎回一些东西,现在稍微多花一点钱,就能在家门口的跨境商店买到一样的东西,朋友也能无负担游玩,一举两得。”家在深圳的彭真说。

据新华社