

# 构建火龙果标准化产销链

## 润农果业促进产业升级

6月26日,在国产火龙果成熟上市的时节,一场围绕着火龙果产销服务链标准化的盛会——2017润农果业产销联盟暨火龙果品鉴会,在广西南宁召开,来自全国各地的近200位生鲜大咖齐聚一堂,共同探讨如何实现国产火龙果的“产销联盟”,并“服务于农”。据悉,本次活动由广西润农果业有限公司主办、北京新农商学院协办,旨在加强基地供应商、渠道商之间的交流合作,有效推动果业产销联盟的建立,打造国产火龙果产销服务链,促进产业升级,实现果农增收。

火龙果因营养丰富、口感好、“颜值”高而一直备受消费者欢迎。不过对于火龙果行业来说,流通领域标准缺失、缺乏品牌,是行业两大痛点。以前者为例,流通领域标准缺失,火龙果种植基地各自为战,重复成本居高不下,导致大量的资源浪费。而品牌的缺失,则不利于火龙果产业的长远发展,对果农来说,也难以获取到期望中的溢价空间。

本次活动的主办方,润农果业的联合创始人王方国认为,越来越多新农人进入水果领域,垂直渠道的市场占有率不断攀升,互联网、新零售概念的崛起等一系列的创新与变革,不是光有产品就能解决的,“他们对产品品质要求高,还需我们具备持续供应能力,需要依托整个产业链的服务体系,只有真正的产业标准化,才能输出品牌的差异化。而我们倡导的产销联盟,干的就是这个事情。”

王方国说,广西的火龙果基地不但能提供好产品,而且已经具备完善的供应链服务体系。本次



与会嘉宾合影留念

活动邀请了农业部团委副书记姚文初、中国商业联合农产办副主任齐建宇,以及新希望集

团、金穗集团、新农商学院、碧桂园、深圳美德鲜、齐鲁晚报齐鲁有货等全国生鲜销售行业代表200人左右出席,多方助力,一起参与共同打造产地服务链,以广西火龙果产区为核心,为实现产销联盟提供高标准的服务体系,真正实现大基地大市场的概念。“产销联盟是一条长征路,前景光明,但绝非坦途,今天只是我们大家的第一步,希望我们可以携起手来,共创,共享,共赢。”

润农果业提出的“产销联盟”概念,得到了参会渠道商的认可。刘运田是北京运田良品科技发展有限公司的董事长,在北京新发地从事水果贸易已经长达29年,产品主

要销往东北三省以及东南亚国家,是目前新发地做的最大的一家水果贸易商。“润农果业做的这件事,正是我们一直想做,但是还没去做的事情,所以我们肯定是支持的。”刘运田介绍,目前国内的火龙果,80%是来自越南,广西的种植面积从全国范围内来说虽然大,但是跟越南的相比还差很多。火龙果从5年前开始逐渐走向大家的餐桌,且越来越被大家接受和喜爱,随着大家对健康的关注,火龙果市场的发展空间在变大。产销链的标准化,是促进国产火龙果快速、健康发展的必由之路。

而本次2017润农果业产销联盟暨火龙果品鉴会的召开,旨在通过建立产销联盟的方式,从渠道入手,建立流通领域统一化采收标准,降低渠道商的采购成本,进而推进到标准化的储存、物流体系,实现火龙果流通标准化生产、流通

体系的建设,建立从生产、加工、包装、运输到销售整个环节的标准化规范。同时本次会议还讨论如何促进产业转型升级,在服务体系上精准发力,同时挖掘产品价值,加强产品包装,借助丰富多元的网络营销模式,打造火龙果明星品牌,提升产品的溢价,帮助果农搭上“品牌经济”的快车,实现快速增收。

润农果业是一家集火龙果种植、冷链物流、产品营销于一体的现代化农业公司。未来,润农不仅仅是种植和销售火龙果,而是要将种植基地打造成一座现代农业产业园,包含标准化种植、分拣中心、冷链物流、深加工、孵化培训、信息中心、品牌运营、休闲观光、农业科研等等,是产销一体化的综合体,真正实现产销联盟,从源头上推进国产火龙果标准化发展。

(本报记者 王颖颖)



产销联盟会议现场

# 齐鲁有货受邀出席火龙果品鉴会

## 代表媒体电商联盟助力产销联盟

6月26日上午,围绕“产销联盟,服务于农”主题的“2017润农果业产销联盟暨火龙果品鉴会”在广西南宁召开,来自全国的近200位生鲜大咖参加。齐鲁晚报官方电商平台齐鲁有货,也作为受邀单位出席。会议上,齐鲁有货副总经理孙明表示,希望将山东的优质生鲜推出去,将省外的优质生鲜引进来,并借助全国媒体电商联盟的优势,助力“产销联盟”的建设。

众所周知,以媒体资源为依托,实现地方产品的全地域覆盖和销售,媒体电商越来越成为生鲜产品销售的重要平台。孙明表示,齐鲁晚报·齐鲁有货此行的目的,以火龙果为例,带来的是全国媒体电商联盟的宣传与销售。宣传方面,齐鲁晚报作为媒体,自不必多说。销售方面,除了利用齐鲁有货在省



齐鲁有货副总经理孙明上台发表演讲

合全国媒体电商联盟一同发力。“我们会联合江苏扬子晚报、安徽安徽商报、浙江钱江晚报加上山东齐鲁晚报,四省会联动,通过线下搞活动的方式争取线上流浪,带动线上销售。也就是说,我们此次是代表着全国媒体的宣传以及山东省的线下渠道及线上的大流量。”

孙明表示,齐鲁有货定位于美味生活供应链运营商,接下来会涉足山东的生鲜品,比如山东蒙阴的桃、海阳网纹瓜、大泽山葡萄等。齐鲁有货既要把山东的生鲜品带出去,又要把外省的品引进来。齐鲁晚报有货希望能与全国销售方渠道合作,实现产方与销方的互利共赢。

在发言的最后,孙明还诚挚地邀请在座的生鲜以及电商大咖到山东做客,了解山东的优质产品,感受好客山东人的热情。(本报记者 王颖颖)