

农产品电商成为狂潮，商业模式助农已成常态，如何打造农产品生态

产品名称	农产品电商成为狂潮，商业模式助农已成常态，如何打造农产品生态
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	链动2+1:泰山众筹 寄售挂售:数字藏品 元宇宙:微三云
公司地址	东莞市石排镇瑞和路南东莞生态园松山湖高新技术创新园B栋2-5楼
联系电话	159****4030

产品详情

当区域经济发展到一定的阶段的时候，会在其特定区域内形产业链上下游的众多企业，建立了紧密的经济技术协作圈——产业带。

产业带同时也是电子商务的重要表现形式，随着互联网的快速发展，电商已成为拉动经济发展的强劲引擎。线上产业带的异军突起，尤其是移动端的大范围覆盖，给企业发展带来无限商机的同时，也带来了巨大的冲击和挑战。以地域为标志、以行业为纽带，整合城市及其周边行业上下供应链，有助于实现产业资源的有效集聚。

因此，产业带商家的数字化转型将为实体经济带来更有效的支撑，产业带所处地方的劳动者和地方政府都将受益，从而推动当地经济的发展。

以社交电商为基础，结合短视频、直播等工具

注重农村农特产品上行，促进商品流通全国

通过一户带多户，一店带多村的良性机制

同时整合供应链，对接城乡广域的大市场

对内拉动农村人民就业增收，对外扩大农村人文影响促进城乡经济社会协调发展，实现共赢！

一、不断变化的移动互联网场景

社交电商、直播电商、社区团购……移动互联网的场景不断在变，

不断有新的模式，新的玩法出现，唯一不变的就是“变化”。

二、用“云平台”（社交电商系统）打造多个【农村平台】

每个农批市场可打造一个独立的“农村平台”，结合社区团购、直播、短视频等玩法，供给附近的消费者。

三、电商供应链的发展措施有哪些？

1、强化冷链物流的发展

在电商的发展活动中，生鲜产品属于重要内容。

自电商渠道诞生起，就对产品质量与物流问题给予高度关注，因为物流风险与产品质量风险存在着一定的联系。与普通商品相比较，在生产、运输、存储、加工与配送活动中，生鲜产品的要求更加严格。要想保鲜，离不开冷链技术。建设并健全冷链物流，可以减少生鲜电商的物流风险。对于使用物流外包服务的生鲜电商，应当认真开展相关的调研活动，确保所选择的冷链物流企业具备一定的专业性

2、出台有关产品安全的标准规定

关于产品的安全性，一些西方发达国家已经出台了许多的法规与制度，我国应当认真借鉴并吸收成功经验。要想确保供应链风险得到高效的管理与控制，离不开政府的大力扶持。

四、农产品电商解决方案

1、预售拼购模式

预售拼购是消费者通过参与商城的产品预售活动，从而获得更加优惠的价格；同时，通过社交分享，还

有机会获得免单资格、活动阶段返现以及分销奖励，让消费者有机会“白拿”产品、甚至赚钱！

2、O2O线下结合线上【短视频】模式

O2O电商主要是针对线下零售实体店，进行商家及其产品、服务整合的线上综合平台；它结合了云平台会员分销体系，完成线上线下导流的同时，比传统O2O平台更能沉淀用户资源，实现平台、商家、用户的“数据持续变现”。

3、直播卖货模式

这里小编提到的直播带货，不是某宝、某音，而是打造用户自己的直播电商平台，掌握数据，沉淀用户，将顾客留存在商家自己直播平台结合平台里面的商城，进行推动卖货。电商直播是以社交电商与直播为结合点，通过主播入驻平台，更丰富和生动的给平台/个人店铺做商品或品牌直播介绍及演示，与消费者互动并现场引导购买，实现“直播带货”的新型电商模式。

现在是互联网的时代，农产品电商也逐渐走向风口，什么公益助农等等都在开展。农产品电商的出现，帮助了广大的农民和乡村致富。但是现在也有很多人在用传统的方式“叫卖”，时代在变化，方式也不能一成不变。只有借助互联网的力才能到达成功的彼岸。小编这里介绍的只是其中一些些模式，更多的还是会结合你的实际产品和情况来给更合适更完整的方案呢！！

未来已来，不管你是否看懂

唯有跟上，才不会被市场所淘汰

想要获得完整资料可找小编获得

如果有卖货难、拓客难的问题，欢迎咨询小编，结合现有资源梳理适合的方案

关注、咨询小编，更多市场干货资料和优秀客户运营案例分享