

# 农场品交易系统新零售开发

产品名称	农场品交易系统新零售开发
公司名称	广州市金诺互联网科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省广州市天河区
联系电话	132****4389

## 产品详情

【农场品交易系统开发、农场品交易模式开发、农产品系统开发、农场品交易软件开发、农场品交易系统APP开发、农场品交易商城开发。】

随着城镇化和农业现代化加速推进，社区电商将扮演重要的角色，农产品的性价比会很高，比以往传统渠道购买的还要高，生鲜农产品电商更被消费者接受、生鲜电商企业开始盈利，以社区为主力的移动端涉农电子商务占主体，产地直发影响力降低，生鲜电商物流冷链等问题可以得到很好的解决。

### 一、传统农产品销售存在的痛点：

1. 供销链路较长，运输损耗大。农产品流通一般需经过以下几个主要环节：生产者-产地运销-批发商-销地市场-零售商-消费者。同时农产品从生产者手中到达消费者手里还需经过多重的检验程序，再加上运输、包装等环节，使得农产品的流通效率很低、损耗大，质量也在严重下滑。
2. 批发利润低，农民收益也低。层层分销，批发商利润较低，也存在压价现象，农民的产品卖不出好价钱。而且农产品末端质量难保证，农民的收益也不稳定。
3. 农产品流通中信息化程度低，流通滞后于生产，生产环节又得不到市场得指导，供需难以平衡。消费者难以买到品质zui好的产品，而且购买的成本也相对较高，除了支付农产品的费用还要承担部分分销的费用。

近年来，我国居民生活水平不断提高，对于农产品的消费需求也上升到了高质量、高安全水平的层次。

## 二、农产品销售方案：

- 1.农产品小规模分散经营多为非标准化生产，产品问题溯源难，且网售农产品获得批量订单的情况下，产量跟不上也会造成难以为继的尴尬局面；
- 2.网售农产品质量难保证，一方面是农产品种植过程中可能存在农药残留的风险，另一方面农产品存储不当或运输周期过长等因素也会对质量造成一定的影响；
- 3.农产品“zui初一公里”上行的问题仍然是限制农村电商发展的首要瓶颈，如何解决贫困偏远地区仓储物流的问题依然是重难点；
- 4.面对海量的网销产品，农产品如何获得广大消费者的青睐呢？还需充分挖掘特色，形成统一对外的品牌，品牌化打造也是一个要长远考虑的问题。
- 5.农村电商人才相对稀缺，需要一个有影响力的分销系统或者个人统筹进行农产品的整合。

电商只是单纯利用网络平台进行产品售卖，而农业众筹在产品形成之前就有了完整的创意，包含更多内容和可选产品，为用户提供的是个性化定制服务，是新农业生产革新有力手段。

对于电商行业而言，2019年颇为神奇：宏观经济明明在减速，几大电商平台的增速都还不错，双十一也又报出了新高。然而，阿里、京东、拼多多三家的业绩逻辑是不同的——阿里正在尽情享受多年以来积累的“淘系电商生态”红利；京东正在以利润为导向，重新设置战术重点；拼多多正在野蛮生长，复购率的提升、现金流的健康是它高举高打的基础。