

城郊地区适度规模生鲜农产品电商O2O模式解析—— 以“富春田翁农产品店”发展为例

产品名称	城郊地区适度规模生鲜农产品电商O2O模式解析——以“富春田翁农产品店”发展为例
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	
公司地址	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

生鲜农产品电子商务是指将现代信息技术和电子商务等商业手段引入生鲜农产品的生产经营，结合生鲜农产品的冷链物流和在线电子商务，构成高效的适合网络经济的生鲜农产品营销体系。随着互联网的普及，越来越多的生鲜农产品通过电商方便快捷地送达消费者。生鲜农产品电商模式有利于解决生鲜农产品买难卖难的问题，有助于改善生鲜农产品产业链，带动小农户有机衔接现代农业，实现生鲜农产品流通效率提升，不断提高农业产业竞争力，对于推进乡村产业发展，促进乡村全面振兴和共同富裕有着巨大作用。按照交易主体的不同，生鲜农产品电商一般分为三类：B2C模式、O2O模式和C2B模式。本文以位于杭州近郊的杭州盘古生态农业开发有限公司（以下简称盘古公司）运营的“富春田翁农产品店”为例，通过解析其生产、配送和销售的O2O模式，总结其做法和经验，以期为城郊地区农业企业、农民合作社等农业经营主体建立根植于社区的电商平台，带动当地产业发展提供经验和思路。

一、盘古公司发展概况盘古公司是以蔬果的种植、加工、销售为主，兼有蔬果新品种、种植新技术引进与推广、土地流转等业务的农业企业。公司成立于2011年，2014年成立并运营电商销售平台“富春田翁农产品店”。2020年电商平台销售额超890万元，2021年通过团单、电商平台销售额达1200万元。公司主要种植叶菜类和茄果类蔬菜及水果，年产叶菜类蔬菜3500吨、茄果类蔬菜2000吨，水果年产量7000多吨，常年帮助基地周边的40余户大户销售各类蔬果，销往杭州主城区及江浙沪地区，2021年销售额达2000万元。

二、“富春田翁农产品店”运营的主要做法（一）坚持适度规模化的生产策略，确保农产品产量和质量盘古公司生产基地位于浙江省杭州市富阳区东洲街道东洲岛上，生态环境优良，特别适宜农作物生长。公司成立之初，通过流转土地建立了200多亩农产品种植基地，后又通过土地整理、设施配套，吸引本地及外地种植大户承包土地，形成部分自种、部分外包的生产格局。基地所生产的农产品均可由盘古公司通过线上和线下统一销售，种植大户也可根据市场行情自行销售。为了保证农产品质量，盘古公司建立农产品检测中心，常年免费为周边基地大户提供农产品检测服务；同时成立农资供应部，为富阳及周边地区的基地提供优质种子、化肥、种植技术指导等服务。公司种植的多类蔬果已通过“认证”，基地先后获得“浙江

产品”、“浙江省科技型中小型企业”、省级乡村振兴“实训基地”、省级“放心菜园”示范基地、“省供销系统基地”等荣誉称号。2015年，公司又牵头成立了杭州汉禾农产品合作社联合社，各类农产品种植面积达1500亩以上，极大地带动了周边村民及种植大户的生产和销售，同时为平台提供更丰富多元的生鲜农产品货源。但受限于近几年新冠肺炎疫情影响和市场波动，根据盘古公司自身生产和服务能力，以及综合评估“富春田翁农产品店”运营能力，目前将生产基地面积保持在350亩左右，确保以稳定的农产品产量和高品质的农产品质量服务消费者。（二）坚持高效率配送的服务策略，确保农产品新鲜和及时。盘古公司的生产基地距离富阳城区6公里，距杭州市15公里，交通极为便利。依托其优越的交通区位条件，盘古公司构建了以杭州主城区为核心市场，以江浙沪为拓展市场的农产品销售市场格局，提出了“吃当地，食当季”的口号，以期为消费者提供新鲜、自然、本土化的生鲜农产品。在备货方面，“富春田翁农产品店”的生鲜产品采取“零库存”策略，即前晚上接单统计、报单备货，第二天早晨分装打包，当天配送到户到点，保证了食材的新鲜。配送方面，盘古公司以自营物流加与顺丰物流合作的形式形成了高效及时的配送体系。富阳主城区30元起包邮配送，以自营车辆配送，当天送达；杭州主城区100元起顺丰包邮，配送当天10点左右从东洲岛顺丰站点出发，99%的快递发货当日达；江浙沪150元起顺丰包邮，当天预定，第二天发货，次日上午基本送达。通过线上线下融合发展方式，盘古着力打造“富春田翁”农产品品牌。目前“富春田翁农产品店”的粉丝已经过万，用户的复购率已达60%，大家对这一平台多的评价就是“配送及时”“吃得新鲜”。（三）坚持数字化赋能的营销策略，确保客源高黏度和高复购率。通过多年的学习摸索，盘古公司在销售、配送上形成了多元渠道格局。农产品销售从单一的市场批发拓展为社区、单位及C端客户。一是通过地推模式，到各个小区做宣传推广，通过电商平台“富春田翁农产品店”在线下单；二是跟单位食堂签订供货协议，根据订单量当天采摘好配送到，让客户吃到既安全又新鲜的蔬菜；三是散户可以会员形式定制个性化农产品，通过电商平台下单配送，还可到基地内现场采摘及购买；四是与部分小区、单位建立稳定的团购业务，目前已初具规模。从2021年开始，越来越多的沪、杭等地区客户在电商平台下单，盘古公司慢慢将销售范围拓展至杭州主城区以外的江浙沪市场。为此，公司从2021年开始与顺丰物流合作，为江浙沪消费者送去杭州地区优质、安全、绿色的农产品。电商配送平台经过多年发展，已与杭州地区多家农产品种植及加工企业建立合作关系，累计上架了60多类500余种杭州地区优质特色农产品，让部分耐储存、有特色的农产品销往更多更远的地区，让更多的顾客能品尝到优质农产品。通过“富春田翁农产品店”积累的居民、企业消费数据库，盘古公司可了解所服务的每个家庭、每个单位的消费特点，建立的消费者画像。通过电商平台的数字化赋能，一方面使得盘古公司可使用少的服务人员运营电商平台，从而大化降低人工费用；另一方面，通过电商平台销售数据分析，反过来指导公司自营及所关联的村民和种植大户的生产计划，通过的产销对接，实现农产品种得好、卖得出，消费者吃得好、黏性强、复购率高。

三、“富春田翁农产品店”运营启示。生鲜农产品电商发展的主要瓶颈是生鲜农产品流通环节过多以及流通成本居高不下。盘古公司通过“富春田翁农产品店”电商平台和社区团购的运营，改变以往农产品批发市场为主的销售方式为通过电商平台直达消费者，大大减少了流通环节，并通过“零库存”备货及高效物流配送体系的构建，大大减少了生鲜农产品的损耗率，显著降低了流通成本，使得消费者可享受到新鲜、优质、及时的生鲜农产品，提高了消费者的黏度和复购率。“富春田翁农产品店”的运营以盘古公司作为关键节点，一头连着富阳本土的农村社区生产主体，以适度规模化和社区组织化保障了农产品生产的产量和品质，为生鲜农产品电商化发展奠定基础；另一头通过服务以杭州主城区为核心的城市社区消费主体，以电商平台数据形成消费者画像，反过来指导生产主体的生产计划以及构建高效物流配送体系。由此，盘古公司建立起了根植于城乡社区的从生产端到消费端的完整产业链条，形成了富有生命力的适度规模O2O电商模式，这一模式对城郊地区农业经营主体如何通过电商化促进生产和销售具有一定的借鉴意义。〔本文为国家社科基金一般项目“互联网条件下农业产业集群发展模式、效应评估与升级路径研究”（项目编号：20BJY125）的阶段性成果〕（作者单位：郑军南，杭州电子科技大学；张官良、何见妹，杭州盘古生态农业开发有限公司）

来源：《中国农民合作社》期刊2022年9期
