

认养一窝鸡小程序app开发

产品名称	认养一窝鸡小程序app开发
公司名称	广州存希科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区
联系电话	13126482563

产品详情

从养殖业到服务业的转变

2020年春节后，一波疫情反而给刘景刚创造了更好的机会，更多的朋友，甚至是朋友的朋友开始找刘景刚养鸡了，因为他们出不去，想在家就能收到鸡蛋和鸡，于是刘景刚就有了把这个项目正了八经做成商业项目的想法。于是小程序“认养一窝鸡”应运而生了。但是区别于传统的卖蛋和卖鸡，刘景刚更认为自己是个服务商，不是养殖户。

因为从定价上来看，他收的是服务费，并不是鸡钱和蛋钱，虽然这是一个新的收费方式，但是对于消费者理解来看，还是买鸡和买蛋的钱，不过刘景刚给出了标准定价，鸡蛋和鸡都是随着市场走的，但是刘景刚的收费标准是一只鸡一天八毛钱的服务费，服务费包含的服务内容有给客户id提供活动场地、提供鸡窝、提供鸡所需的食材、水、喂鸡、捡鸡蛋、打扫鸡舍这些工人的人工等等。

通过这种收费方式，客户也很容易算出一枚真正的散养鸡蛋1.6的价格来，而且还包邮到家，关键是还获得了额外的鸡，这样这个服务的价格就忒具备性价比了，而且对于真正的散养鸡，这个价格换算出来的蛋和鸡都相当合适，而刘景刚自信的说，我通过多养鸡和这一年来摸索出来鸡下蛋的规律，可以给客户做出每只鸡每两天下一个蛋的承诺，下少了我会补。因为夏天*热和冬天*冷的时候鸡下蛋的规律是不可寻的，所以一方面保持饲养方式，尽量通过食材来控制鸡摄取的营养，另外一方面多养一些来补充客户的蛋量很好的解决了客户担心鸡下不多蛋的问题。

云农场监控直播，全程看得见的健康放心

我现在用的养殖方式就是*古老的我母亲那一辈的养殖方式，早晚各喂一顿，这样鸡白天饿了就在地里找吃的，保证了鸡足够的活动量，同时为了让消费者更清晰的了解自己的鸡，还上了监控设备，客户可随时登陆小程序查看养鸡的监控。

为了让客户放心，刘景刚也专门招募了内容团队，定期把养鸡的内容拍成视频和写成文章给已订购的客户来看，让委托的客户能放心整个饲养过程，刘景刚把这个称之为”养鸡全程可视化“。可能溯源已经

满足不了我们了，我们希望全程可以监督，全程可以查看——刘景刚如是说。未来刘景刚还想让客户直接和鸡场互动，在这方面他和团队一直在做天马行空的畅想，目的就是打造“全程看得见的放心”。

从农产品到社交产品的转变

去年开始有规律的给同事有规律的寄鸡蛋后，刘景刚有了另外一个消费场景的想法，因为同事每次收到了以后都会跟他说谢谢，这种强互动对于做了互联网十几年的刘景刚来说是很敏感的一件事情，他分析说“中国人传统送礼*多的就是八月十五和春节，而送的礼品基本上就是烟酒糖茶，很多人送的类别都是一样的，收礼的人只有当时会互动，后期可能就忘了什么东西是谁送的，甚至转手又送给其他人了。而我发鸡蛋就不是，每个月一期，每个月互动一次，年底还有鸡，既有小礼月月送，又有大礼*后送，这种互动频次一下子增加了，而且基于这类产品的特性，也很少有人会转送。

基于此，刘景刚特意找了设计公司帮忙设计包装，让客户收到鸡蛋的时候更觉得高大上，值这个钱，同时在细节上也做了很多的用心设计，比如在快递包装箱上面会增加“个性化定制”，谁让他帮忙养的鸡，都会写上谁谁谁的专属农场出品，这样就让他客户有了更高端的感觉，收到鸡蛋的人也会一下子知道是谁送的东西。

在鸡蛋发货上，也是测试了很多包装和快递，为了让鸡蛋新鲜，刘景刚特意规定了当天的蛋第二天必须发出。同时选用了京东快递，基本上客户收到的鸡蛋都是从鸡肚子里面出来48小时的蛋。这样极大的提高了蛋的新鲜度。

帮你养好鸡是认养一窝鸡的态度，这一年多来，他也把这句话当成给同事和朋友养鸡的一种责任，商业化后，刘景刚在这方面有了更深的认知，他认为，客户委托你帮忙养鸡，这就是对你*大的信任，这种从传统买鸡买蛋的消费习惯到一次性交养鸡服务费来说还需要客户适应，所以必须用一种态度和责任来吸引消费者去尝试，所以在互联网养鸡界首创了“三包服务”——死鸡包补，蛋少包补，坏蛋包赔，希望通过这个三包服务彻底打消客户的消费顾虑。

在整个交流过程中，看的出刘景刚对养鸡的热情是非常高的，也乐于去进入这个行业，他兴致勃勃的跟我们介绍起自己研发鸡窝和鸡料槽的事情，还说未来小程序会上线更多的互动功能，让客户更方便更有乐趣的去享受认养鸡的过程。

看的出，认养一窝鸡，真的是在围绕“帮你养好鸡”再进行一系列的进步。各位感兴趣的可以微信搜索：认养一窝鸡，找到其公众号或小程序做深入了解，第一期上线的是经典套餐，1080元，认养3只鸡，每个月40枚蛋，一年440枚，还有3只450天的老母鸡可以吃。平均一只鸡一天0.8元。现在认养还享受110元现金立减。