

乡村农产品解决方案：建成生态圈，建服务商？电商系统+技术服务，微三云商业模式设计

产品名称	乡村农产品解决方案：建成生态圈，建服务商？ 电商系统+技术服务，微三云商业模式设计
公司名称	微二云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋503室
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

乡村农产品解决方案：建成生态圈，建服务商？电商系统+技术服务，微三云商业模式设计

导读：

基于线上线下融合的战略思维，A A 企业在转型 云平台云店模式的策略层面，制定了“用户经营”三步走计划，以期达到更快更灵活的响应且更贴

近他们想抓住的生活在数字经济时代下的年轻客户群体。

第一步，实现所有线下门店、导购、线下用户的数字化和线上化。

第二步，将零散的全域用户沉淀为有效的私域liuliang池。通过精细化、游戏化的用户运营，主动吸引零散用户添加门店导购的企业微信，然后继续再

通过微信群、朋友圈做统一的、有效私域运营。

第三步，实现核心用户全生命周期价值的最大化。A 企业通过会员成长福利、智能化的 AI 精准营销，以及虚拟人物的 AR 直播，行业 L KOL 种草带

货等方式，持续tigao核心用户全生命周期价值。

乡村振兴扶贫助农电商平台+电商模式+软件开发服务

目前农业扶贫电商平台主要包括农资、农产品和食材配送三类，因产业规模大，近年来备受资本热捧。政策、新技术的发展为农业电商平台发展提供了新的机遇，将农特产品与互联网连接起来，实现大数据、物联网及云平台技术的融合，对整合农业电商，金融、仓储、物流等资源具有重要作用，减少农业产业链中间环节，有利于提升农业生产、流通效率。另外，当前农特产品上行面临着农村物流企业资金不足、物流及仓储等基础设施薄弱的问题。如何帮助完善农村供应链以及产品调配、运输，还要尽力推动建立大数据平台、统一仓储物流等生态体系，帮助农村电商搭建系统化的架构等工作。

随着农村电子商务的发展，近几年来，越来越多的农产品从田间地头或河湖中直接抵达到老百姓的餐桌上，比如广西的螺蛳粉、阳澄湖的大闸蟹、新疆的干果.....即使远隔千里也能品尝到其他地方的特产。

一、县域农村电商十大困境

- 1、卖不掉：年年农产品大丰收，年年有产品卖不出去烂在地里，这几乎成了一个永远解不开的死结。
- 2、运不出：运费高、时间长、农村没网点，这就是县域电商物流现状。
- 3、供不上：全国绝大多数县，都存在一个共通的问题，叫做“要啥有啥，要啥没啥”。要是问你县里有哪些特产，你一定可以掰着手指头数出N多种来，但是一旦拿到网上全国开卖，真正销量起来了就会发现，哪一种产品都供应不上，大部分产品的产量只够在稍微大一级的市区卖卖，根本无法满足全国的需求。
- 4、低质价：国产农产品，绝大多数是农户种植出来的，而农户生产，最大的问题就是没有什么标准，从种子，到肥料，到种养殖过程，农户都是凭借自己的经验随心而行。
- 5、缺人才：农村有8亿农民，高达2亿青壮年进城务工。且农村待遇、基础设施不如城市，很难招到人才，尤其是既懂线上、又懂线下的新零售运营人才更是奇缺。
- 6、缺服务：县域地区电商和零售薄弱，就弱在没有建成生态圈，原因就是缺乏服务商。
- 7、缺规划：很多县全力以赴帮平台卖货，甚至下硬性指标，一举把自己县变成了“电商发达县”，这种做法没有结合自身实际，更是确实县域新零售解决方案和长期规划。
- 8、缺包装：农产品包装营销不足，导致很难通过口碑、营销推广出去。
- 9、缺渠道：销售渠道传统单一，无法做到全渠道零售。
- 10、缺技术：县域新零售的落地，需要线上电商结合线下实体，需要强大的IT软件系统支撑。

1、产品背景

任何一个行业，只要涉及到供应链的“供”、“应”两个字，就可以在链路的一个环节形成撮合平台，如早期的1688，这里的贸易撮合，仅指不在平台上产生交易的撮合平台，因此现在的1688不在期间。这类的贸易撮合平台一般的商业模式就是收取会员费，线上看信息，线下交易。

涉及到农业行业贸易撮合平台有：农产品运输的运满满（货车帮、满帮集团）、农产品贸易的一亩田、16988、惠农网，农产品加工生产线的镑镑天工，农业咨询交流互动撮合我会种，二手农机撮合交易的农分期，做垂直农业金融撮合的五花八门互金公司。可谓是百花齐放。

接下来将就农产品贸易撮合平台进行产品设计分享，这类撮合平台会普遍存在于2G的农业信息化项目中，美其名曰为农产品上行电商平台。在农业中对于农民有上行电商平台和下行电商平台之分，“上行”指将农民手里的农产品卖出去，“下行”是指将电商上的农资、农机具等卖给农民，也可以是淘宝天猫上的生活用品。

中国的农产品生产量是极度大于需求量的，还不包括未来因贸易战要从老美处进口的农产品，因此全国各地时常会发生滞销。在做县域农业信息化的过程中为县域提供农产品上行电商平台是十分有必要的，尤其是农产品产出大县。当然也可以构建一个全国统一的上行电商平台。具体的市场容量，本文作者尚未测算，网上关于生鲜电商的市场容量估算是4000万亿，貌似。

2、软件产品需求分析

搭建特色果蔬youxiu乡村种植户、源头直采供应商以及果蔬深加工特色产品品牌商与城市中、高端消费者，直接对接的专业平台

农产品上行电商平台的用户主要是一头为农民/农场/当地贩子，贩子也可以做买方；另一头为各级批发商/零售商/社区店/配送公司/个人，一般的大型商超、连锁生鲜店，不会选择这种平台，而是会养一堆的买手，一级批发商和二级批发商是重点买方用户。既然产品名叫农产品上行电商平台，侧重点自然是农民侧。

在整个农产品上行电商平台的用户有如上用户，其具体运行过程中的角色只有需求发布方和需求查询方，最终匹配这两方，买卖双方均有可能是需求发布方和需求查询方。

3、竞品分析

主要竞品有一大把，出名的是一亩田，在卖方的农民端和买方的批发端进行撮合，目前仅有APP，不提供PC商城。一亩田目前将自己定位为农业行情与电商交易平台，除了农产品撮合外，还提供这些竞

品与农产品上行电商平台不在统一维度，农产品上行电商平台是县域农业服务性质（当然也可以转变为全国性质的经营性质产品），而这些竞品是全国性质的需要实现商业价值，可以称之为“民营”。

相比于这类互联网产品，在县域农业信息化中的农产品上行电商平台则应该相对比较简单，主要实现需求发布、需求搜索，县域特色农产品宣传、县域农产品宣传，直接应用于微信小程序，当然做项目PC端网页也是必不可少的。

4、产品功能结构图

本文就直接上产品功能结构图了，不进行其他内容的描述。且功能结构较为简单，符合ToG产品（某种意义上只能称为系统）的功能小造价贵。

本产品的特色是无论是买方还是卖方均能够访问卖货大厅和买货大厅，进行对比，以避免登录过程中的角色切换（农产品买方和卖方角色）。

5、产品线框图

1) 批发商逛卖货大厅

贸易商可以云批发，采购需要批发的农产品，并支持现货交易、期货交易交割方式，支持竞拍、合同等交易方式。

2) 批发商发布买农产品需求

买家发布买货信息在线发布供货需求，支持现货和期货，订单还能做供应链金融。

3) 农民逛买货大厅

农民看批发商的需求，定点联系。

4) 农民发布卖货信息

农民发布卖农产品的需求。

其中这几个软件效果图中，发布买货和卖货信息的页面可最有滑动切换。要卖什么和卖货类型在“买货”

小编介绍：

微三云麦超，微三云营销总监、商业模式总监，商学院院长，首席商业模式策划导师，在软件开发和商业模式策划行业至今已经超过10年，截止到2023年1月累计亲自服务1557个平台客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

公司：微三云集团（莞云）

旗下子公司：微三云信息/微三云大数据/莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/达丰云

晶抖云（微三云）云平台开放平台开发者：星电/尾音/云前/超越网络

公司规模：公司经营已超10年，独享整栋5000平方写字楼，年营业额8000万到2个亿，全职员工300人（全职开发技术180人），服务过百亿级生态模式平台超过30家，服务过上市公司国企超过10家，服务过电商模式创业平台超过20万家。

资质：双软认证企业，省高新技术企业，自主专利30多项，软著300多个

地址：东莞市石排镇瑞和路1号松山湖高新技术创新园B座整栋

联系：麦总监（负一层电梯直上504）

备注：加微信免费领取数十位平台操盘手和商学院导师联手整理的《分销商城百亿级平台运营合规方案及推广秘诀2023年版》，来公司需提前门岗报备并享受免费停车，免费梳理设计商业模式，有需要进一步联系，可以关注公众号“微三云信息”咨询任意内容或者直接百度“微三云麦超”即可获得小编联系方式！

拓展阅读：

不难看出，零售企业已经进入到公域私域联营，线上线下融合的经营环境中。任何品牌企业执行“云店模式的用户经营”方案，都离不开功能丰富，

灵活创新的数字化系统。

微三云麦超提醒：没有对接任何的第三方供应链系统，就只能平台自己上传产品，增加运营和仓库物流等成本，因为供应链对接可以实现几万种产

品的一键上货，一件代发和一键售后退单，非常方便，但要对接第三方的供应链系统，对接接口也是一笔不少的开支，如果你买的系统没有对接好

多加供应链系统的产品，后续运营的时候就很麻烦。