

如何打造农业领域的优质品牌？互联网+认养模式

产品名称	如何打造农业领域的优质品牌？互联网+认养模式
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	产品:积分商城会员商城 属性:源码定制 地区:东莞
公司地址	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

产品详情

云认养是一种引领农业新潮流的经营模式，它借助互联网技术的力量，将消费者与农民直接联系在一起。这种模式的出现，不仅提升了农产品的品质和销售，也为消费者提供了更为新鲜和直接的农产品购买体验。

一、认养模式：农业领域的黑马

这个概念最早是由“认养一头牛”品牌的创始人徐晓波提出的。徐晓波曾因想给儿子从香港带奶粉回内地，但由于各种限制，他不得不在海关等了4个小时。这件事情触动了徐晓波，他决定投身于农业领域，为都市精致妈妈和年轻白领提供健康生态的农产品。

通过深入的市场研究，他发现了这个领域的巨大商机，并提出了“认养一头牛，皆用户养牛”的营销策略。

这种创新的营销方案带来了新奇的消费体验，并凭借低成本、好复制和差异化的优势，迅速在中国内陆市场取得成功。

二、认养模式：消费者与生产者的新连接

认养模式是一种新型的营销策略，它让消费者通过预先支付费用，直接参与到农产品的种植和养殖过程

中来。近年来，我们看到了各种“认养”项目的出现，比如“认养一亩田”、“认养一头牛”、“认养一只鸡”、“认养一只鸭”等等。

实际上，这些都是为消费者“私人定制”的产品，消费者可以通过这种方式体验农耕生活，也可以按照自己的要求定制农产品。

1、项目类型：大体可以分为鸡、鸭、牛、羊等家畜或稻田、果树、蜂蜜等农产品，基本涵盖了种植业、林业、畜牧业、渔业等多个领域。

2、认养模式：可以分为云认养（线上养牛）、联名认养（AA制联名认养协议）和头名认养（股份合伙制认购）等不同类型。

三、互联网+认养模式：创新农业营销策略

举个例子：胡柚树的“互联网”+“认养模式”营销方案，胡柚树商品定价199元/棵，10棵起订，每天按照1%释放：

参与方式（80%现金+20%香柚）

消费1999元认购一颗胡柚树（每颗胡柚树价值199元，10颗起订，2.5倍赠送柚子积分）

举例：例：张三认养了十棵胡柚树，需要1600元现金+400香柚；

分红规则（80%胡柚+20%香柚，加速释放）

1、认购获得1%日分红；

2、2.5倍柚子积分分红元，即出局；

举例：例：张三认养了五十棵胡柚树，获得柚子积分25000个；

通过这种方式，胡柚树项目取得了良好的销售效果和市场反响。

如果想了解更多关于该模式的细节内容、如何搭建商城、进行系统开发，或者您的平台也想快速卖货并引流裂变，请在评论区留言或私信。

[#一起云认养#](#) [#云养殖#](#)