

# 农产品电商势不可挡，如何助力打造农产品生态，选择zuijia商业模式

|      |                                    |
|------|------------------------------------|
| 产品名称 | 农产品电商势不可挡，如何助力打造农产品生态，选择zuijia商业模式 |
| 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 |                                    |
| 公司地址 | 广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室             |
| 联系电话 | 14776427336 14776427336            |

## 产品详情

随着互联网的深入发展，电商行业日新月异。其中，预售拼购模式以其独特的魅力，正逐渐成为电商领域的新宠。

预售拼购模式结合了传统预售和团购的优点，让消费者在享受低价的同时，还能提前获得心仪商品。具体操作中，商家提前发布商品信息，设定一定数量达到起订标准后，活动开始。消费者在规定时间内参与购mai，达到预售数量后，商品即成功预售。

这一模式的好处显而易见。对于商家来说，预售有助于预测商品销量，降低库存风险。同时，通过预售活动，商家还能有效聚集renqi，tisheng品牌zhiming度。而对于消费者来说，预售拼购模式提供了更多选择和更优惠的价格，满足了他们对高品质生活的追求。

赣南脐橙，江西省赣州市特产，中国国家地理标志产品。赣南脐橙年产量达百万吨，原产地江西省赣州市已经成为脐橙种植面积shijiedi一，年产量shijiedi三、全国最大的脐橙主产区。

赣南脐橙果大形正，橙红鲜艳，光洁美观，可食率达85%，肉质脆嫩、化渣，风味浓甜芳香，含果汁55%以上。

赣南脐橙已被列为全国十一大优势农产品之一，荣获“中华名果”等称号。赣南脐橙作为江西省唯一产品，入围商务部、质检总局中欧地理标志协定谈判的地理标志产品清单。

农民们意识到仅仅依靠收购商收购农产品是远远不够的。利润微薄，且单一的销售渠道难以保障。因此，在移动互联网的大背景下，许多农民开始尝试拍摄短视频和进行直播，从而推动了农产品电商的迅速

发展。然而，由于农产品本身的售卖困难，这条路依然充满坎坷。

一、农产品的季节性和保质期短，使得仅依赖当地电商难以在短时间内大规模销售。不同种类的农产品特性各异，产量大会导致库存积压，产量小则会导致供不应求，这也是农产品电商发展的痛点之一。

二、农民的利润微薄，积极性不高。尽管蔬菜等农产品价格居高不下，但农民实际收入却很少，大部分农产品都被中间商层层加价，令消费者和农民都倍感无奈。

三、在当前经济形势下，农产品滞销问题十分严重。尽管转向电商销售，但由于农产品产地距离城市较远且产地分散，商业模式难以形成系统化集中，难以找到适合的销售模式。

针对上述销售难点，我向大家介绍一个适合农产品销售的商业模式——预售拼购模式。

什么是【预售拼购】？

预售拼购是消费者通过参与商城的产品预售活动，从而获得更加优惠的价格；同时，通过社交分享，还有机会获得免单资格、活动阶段返现以及分销奖励，让消费者有机会“白拿”产品、甚至赚钱！

1. 消费者若在活动初期参与预售活动，当参与人数达到100时，用户将获得平台返还的五元，依此类推，若参与人数达到一千人，用户将获得50元的返还。

2. 每新增25名参与活动的用户，平台将抽取一名用户进行免单资格，因此越早参与，获得免单资格的概率就越大。获得免单资格的用户还能继续获得平台返还的金额，换句话说，用户不仅可以免费获得产品，还能赚取50元。

当今是互联网时代，农产品电商市场仍有巨大的发展空间。选择zuijia的商业模式，改变销售策略，才是农产品实现快速发展的“捷径”。如需了解更多详细方案，快来私信可可，让我协助您实现农产品电商的强大发展！