

微三云陈明凤：“认养农业”打通产供销，实现城市田园梦，助力农村促振兴

产品名称	微三云陈明凤：“认养农业”打通产供销，实现城市田园梦，助力农村促振兴
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

微三云陈明凤：“认养农业”打通产供销，实现城市田园梦，助力农村促振兴

农业认养是一种时尚、健康的生活方式，对传统的种植来说，认养是一种新思路，新业态，而且已经成为农业增值的内生动力。

“共享农场”作为一种平台化思维的产物，对于政府、农场主、农民以及城市消费者而言，可谓“四赢”局面。对于政府而言，“共享农场”模式，通过使用权的交易，将农场的闲置资源与城市需求之间进行最大化、最优化的重新匹配，将不确定的流动性转化为稳定的连接，间接地缩减了城乡差距问题。

一、何谓认养农业？“共享农场”？

认养农业是一种新型的农业模式，它通过消费者提前认购农产品并与农民或农业企业签订订单，既确保了农产品质量与安全，也为农民提供了稳定的销售渠道。减少了中间环节，提高了农产品的附加值，从而实现了农业的可持续发展。

共享农场就是，把共享经济的这种理念，带到具体的农场经营中去，打造出大联盟。这个大联盟成员需要：消费者和农场、线上和线下的购物渠道和流程，还有，要保证良好的农场体验，包括参与农事活动和购买土地、农资、农产品衍生品的工艺制作等的体验等。

二、认养农业流程

认养流程：消费者与农业企业或农民签订认养协议，提前预订农产品，并支付一定的认养费用。企业或农民根据协议为消费者提供绿色、有机的农产品。

双方权责：消费者主要负责支付认养费用和接收农产品，而企业或农民则负责按照协议要求进行农产品生产和配送。

收益分配：认养农业的收益主要由消费者、企业或农民共同分享。消费者通过认养获得健康、美味的农产品，企业或农民通过认养获得稳定的销售渠道和附加值收益。

三、认养农业内容

认养作物：消费者可以认养农作物，包括蔬菜、水果、粮食等。认养者需要支付一定的费用，然后可以参与作物的生长过程，享受个性化的收获服务和农产品。

认养土地：消费者可以认养土地，并进行种植和管理。认养者需要支付一定的费用，然后可以在自己的土地上进行种植和管理，享受个性化的养殖服务和农产品。

认养设施农业：消费者可以认养设施农业项目，包括大棚、温室等。认养者需要支付一定的费用，然后可以参与设施农业项目的种植和管理过程，享受个性化的养殖服务和农产品。

四、认养农业优势

对于农场和农民而言，通过产品认养、托管代种、自行耕种、房屋租赁等多种私人定制形式，不仅可以降低经营风险、提升产品附加值，还能够和以往低频消费的用户建立强连接。

对于城市消费者而言，“共享农场”模式的出现，将“田园梦照进了现实”。此时，农庄作为一种生活、一个自由呼吸的场所，一个城乡之间“第三种生活”的本质属性，也因为共享经济的融入，得以淋漓尽致地展现。

如何运营好农业认养小程序？

提供优质的农产品

提供优质的农产品是农业认养小程序的基础。用户选择农业认养小程序，主要是为了购买新鲜、安全、绿色的农产品。

因此，农业认养小程序应与优质农场合作，确保供应的农产品具有可追溯性和高品质。

强调“互联网+”的优势

农业认养小程序的优势之一是“互联网+”。利用互联网的优势，农业认养小程序可以更好地连接农民和消费者，将农产品直接送到消费者手中，并提供专业的售后服务。

因此，农业认养小程序应该强调这一点，向用户展示“互联网+”给他们带来的便利和优势。

打造社群和生态圈

农业认养小程序不仅仅是一个购买农产品的平台，还可以成为农民和消费者交流的社群和生态圈。

小程序可以提供农民农产品种植的技术和经验分享，以及消费者对农产品的品鉴和使用心得交流。

这样的社群和生态圈的形成不仅可以增加用户的粘性和活跃度，还可以促进用户的口碑传播，带来更多的用户和销售。

运营方案

01、推出个性化、差异化的服务

农业认养小程序可以通过个性化、差异化的服务吸引更多的用户。

例如，可以推出订阅制的服务，根据用户的喜好和需求定期供应农产品；

或者推出定制化的特色农产品礼盒，满足用户送礼和自用的不同需求。通过推出这些个性化、差异化的服务，可以提高用户的购买欲望和忠诚度。

02、加强营销推广

农业认养小程序需要加强营销推广，提高品牌知名度和用户黏性。

可以通过微信、微博等社交媒体平台进行宣传推广，发布农产品的种植故事、品鉴分享和用户评价，吸引更多的用户关注和购买。

同时，可以与线下的农产品市场、农村旅游景点等合作，进行联合推广，扩大用户群体。

03、不断优化和改进

运营好农业认养小程序需要不断优化和改进。根据用户的反馈和需求，及时修正和升级小程序，提高用户体验和满意度。

分销营销方案

线上分销体系：所有加入的会员提供独立的海报，可以在朋友圈、社群进行裂变传播。

礼品卡系统：可以指定某些菜地为礼品，制作纸质的礼品卡，在礼品市场进行流通。

区域经理体系：小程序上线后，可以在每个城市招募区域经理，经理有唯一的二维码，用于发展新的会员和分销商。

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