

# 青海茶卡羊：携手京东搭上电商扶贫快车

产品名称	青海茶卡羊：携手京东搭上电商扶贫快车
公司名称	江南北（武汉）信息技术有限公司
价格	10000.00/月
规格参数	品牌:江南北 型号:电商培训 规格:1月
公司地址	武汉市东湖新技术开发区光谷大道41号现代国际设计城一期1栋9层9号
联系电话	18600950220 15121910831

## 产品详情

### 京东集团与海西州电商扶贫签约仪式

中新网12月5日电“我们的茶卡羊双十一前夕刚在京东生鲜频道上线，销量就成百倍地涨！”谈起刚过去的双十一，青海省海西州乌兰县吉仁生态农牧业公司的小穆喜笑颜开。吉仁公司在乌兰县运营茶卡羊扶贫产业示范园，10月底京东集团与海西州人民政府签署电商精准扶贫战略合作协议，茶卡羊项目成为海西州扶贫项目的重中之重。

小穆一袭白衣，快人快语，一聊起茶卡羊就有说不完的话题。小穆本名许斐杰，是西宁市人，朋友们都亲切地称呼她“小穆”。2010年，小穆带着青海当地特产只身闯北京，打拼出自己的事业——青海之窗特产店，在北京她也收获了甜蜜的爱情。几年时间，她就和丈夫张国辉将特产店开到了上海、福州和香港。但在个人事业成功之时，看过外面广阔世界的小穆内心深处总是有些遗憾：“青海的好东西这么多，但却没有什么知名品牌，什么时候青海才能出一个在全国都响当当的品牌呢？”

小穆想到了茶卡羊。乌兰县的茶卡羊在青海被认为是最好吃的羊肉。由于常年生活在盐湖畔，吃着富含盐质、矿物质的天然牧草，还经常食用三七、锁阳、贝母、黄芪等药用植物，茶卡羊肉质鲜嫩、鲜而不膻、肥而不腻，有宫廷“贡羊”之美誉。要做就做最好的，小穆与张国辉一头扎进了“天空之境”茶卡镇，开始了第二次的创业。

张国辉一直生活在北京，对于从小在城市长大的小穆和张国辉来说，要适应牧场的生活环境并非易事。“完全是到了乡下，天天和牧草、羊群打交道，浑身都是味道。”但他们心中憋着一股劲儿，一心要把茶卡羊的品牌打响。两个人放下在北京舒适的生活，咬牙在茶卡镇扎下根来。

小穆与丈夫的吉仁公司与茶卡镇当地的畜牧业合作社合作，探索“公司+合作社+牧户”的产业化经营模式。合作社的社员将羊与草场以入股的形式交给吉仁公司统一经营管理，吉仁公司每年按照每只羊350元的标准为社员分红，从入股社员中聘请有生产经验的牧民放牧和生产管理，每年按照每只羊80元的标准发放管理费，同时优先吸纳合作社社员到公司务工，解决牧区贫困人口就业，逐渐摸索出“吉

仁模式”。

“ 我们的发展得到了当地政府部门的大力支持，我们紧紧围绕生态畜牧业这一核心，把养殖、繁育、防疫、收购、冷藏、物流、营销‘烩到了一口锅里’，对茶卡羊养殖在发展中保护、在保护中发展，实现了‘生态产业化、产业生态化’”。到2015年，吉仁公司出栏茶卡羊超过六万头。

随着茶卡羊养殖开始上规模，小穆想得最多的还是品牌打造。“ 只有让消费者得到高品质的产品，才能得到价格上的高回报。茶卡羊数量有限，总量一共才20多万只。因为出栏率有限，我们严守品质，最终带动走高端市场。我们注册了‘茶卡盐湖’商标，做好品牌保护。”

2015年底，在政府部门的支持下，吉仁公司牵头投资了包含天然养殖、深加工、冷链仓储物流、线上线下体验销售、餐饮住宿、文化旅游特色产业和电商扶贫在内的综合性“茶卡扶贫产业示范园”，产业园初步形成了“茶卡羊产业+茶卡盐湖文化旅游+农村电商”三位一体的一、二、三产融合发展模式，成为带动当地扶贫脱贫工作的主力军。

要想把茶卡羊销往全国市场，销售通道与冷链物流是头号难题。2015年，一些本地小型电商运营公司上门寻求合作，小穆有些心动。但考察下来，小穆发现这些小公司根本无法承载全国业务，在销售管理、质量控制、物流体系等方面也难以承担起她打造全国品牌的梦想。“ 宁可先做好产品等待合适的时机，也不能急于上马而毁了自己的招牌。”

在这个时候，小穆等来了京东生鲜。2016年初，京东集团与国务院扶贫办签署战略合作协议，发挥京东电商平台优势，以电子商务手段助力国家“精准扶贫”战略。京东与海西州在扶贫上的合作提上议事日程，而茶卡羊是各方共同看好的项目。

2016年初，京东专门成立了生鲜事业部。对于生鲜电商，京东集团CEO刘强东寄予很高的期望。而通过生鲜电商手段实现对贫困地区、贫困家庭的扶持，更是京东电商精准扶贫战略的重要组成部分。

京东生鲜对于品质的把控极为严格。京东生鲜事业部总裁王笑松表示，由于生鲜涉及食品安全等敏感问题，京东会按照最严格的标准，对每一家合作伙伴进行现场检查。京东生鲜平台每上线一款产品，都要经过长达几个月的考察与准备周期。京东生鲜对于品质的追求与吉仁公司对茶卡羊品质的追求高度一致。

由于吉仁公司几年来在茶卡羊的养殖、加工、冷藏物流、品质管理等方面都形成了完善的体系，因此茶卡羊项目在京东平台的上线非常顺利高效。“ 我们通过了京东合作供应商筛选后进入了‘京东生鲜自营’，这么高的标准和要求，作为生鲜肉食品销售企业，我们达到了，这是对我们的鞭策和鼓励。”小穆激动地说。

茶卡羊在双十一之前上线京东平台的情景，小穆历历在目：“ 京东生鲜的采销人员会设身处地为企业发展做谋划，牵着企业的手一起跑，从产品研发、包装、价格各个方面帮助企业更好地做好规划，充分发挥双方各自的专业与能力优势。”小穆听从京东采销人员的建议，针对南北方市场的差异，分别定制了羊肉卷、羊排等不同类型的产品。通过京东电商平台，茶卡羊在双十一期间最远卖到了深圳市场，这在此前是不可想象的。由于产品品质过硬，适销对路，成都、上海、广州等地前期的配货瞬间脱销。

江南北自2011年便开始与京东展开一系列合作，目前是京东众创服务商、京东运营服务商、京东商学院合作培训机构。主要负责武汉京东卖家培训，湖北京东培训、湖南京东培训、江西南东培训、河南京东培训。江南北专业从事电子商务运营服务，具体包括：产品拍摄、网络分销、平台入驻、店铺装修、店铺运营、搜索优化、营销推广、整体托管、电商培训、众筹操盘。

经过多年来积累，江南北已经成功与20多个县域政府、10多家大中专院校、120多家传统企业、150多个电商品牌达成合作。

江南北电商学院，依托江南北集团多年京东平台精耕细作所积累的实战化经验和众多成功案例，是京东华中电商培训机构的典范，总结并提炼出独有的运营思想和方法，为县域政府、传统企业、大中专院校、京东卖家提供一系列高效的培训方案，江南北为华中京东卖家做的培训赢得广大客户良好的评价。江南北电商学院是一家实战型电子商务培训机构，立足华中，辐射全国!

“大江南北，皆有往来”是我们业务发展的目标。不忘初心，不辱使命！江南北致力于推动大江南北信息化和电商化发展，致力于成为大江南北受尊重的服务型企业。江南北电商学院立志成为华中电商培训服务第一品牌！