

电商直播为农产品插上“云翅膀”

□牡丹晚报全媒体记者 孟欣

据悉,国家市场监督管理总局、农业农村部将对农产品电商直播出台相关政策,引导网络交易平台发挥流量积极作用,扶持农产品经营主体,鼓励发展电商直播等新产业新业态。

近年来,我市聚焦本地特色农业产业和优质农产品,借助发展电商直播经济东风,积极推行“农产品+直播”营销新模式,实现直播带货助农增收。

借助代理,野菜电商为民增收

“抖音平台上的单子赶紧打印了,先去配货装箱打包,这几天的订单量持高不下,一会其余代理平台的单子出来了肯定又是忙得不可开交。”11月4日9时许,郓城县德辉谷物种种植专业合作社负责人曾文玉,刚和工人们从大棚挖野菜返回分拣中心,就坐到电脑前,整理今日订单。

“只要物流不停,我们这每天都是这样,全年无休。清晨5点去大棚、大田里挖菜,9点钟返回分拣中心摘菜、称重、分包、发货,几乎都是生鲜野菜,根据与代理的协议,我们还要承担一半的售后服务,每天忙得很,也很充实,不仅挣到钱了,还能带领乡亲们增收,很有成就感。”曾文玉边查看需要处理的售后边笑着告诉牡丹晚报全媒体记者。

35岁的曾文玉在未涉足“涉农”行业前,曾与丈夫在菏泽康庄从事服装批发、零售行业,随着孩子的出生以及家中老人年迈,决定返乡创业。“恰巧有个朋友从事药材行业,根据他的指点,我们确定返乡种

植中药材。”曾文玉回忆道。

从2017年到2019年,曾文玉夫妻在家乡郓城县玉皇庙镇房村周边租了200亩农田,从事中药材种植。“当时主要卖中药材干货,小挣了点钱,但2019年的一场连日大雨,让地里的中药材一下子淹死大半。也是在那时,我们接触到药食同源鲜食野菜的概念,并尝试着转型。”她回忆道。

因对中药材有一定的了解,两人很快锁定蒲公英作为尝试的野菜品种。“选择蒲公英,是因为它是药食同源的食材,具有消炎作用,活性成分具有利尿、缓泻、退黄疸、利胆等功效。近年部分专家研究表明,蒲公英的提取物对癌细胞也有一定抑制作用。这让蒲公英在国人心中有着一定的保健地位。”曾文玉说,“部分野菜本身就不受害虫的‘待见’,无需喷药,除草也全靠人工,前半天挖菜、摘菜,下午去大田或大棚内人工除草,节省成本的同时,还有效控制了产品质量。”

经过大量尝试,曾文玉二人慢慢摸索出几种野菜的生长



从辰龙检查蔬菜质量

曾文玉做直播

规律。像蒲公英、苦苦菜可以一年四季种植,两个月一茬,无需重复种植,留根即可;荠菜、苜蓿菜、面条菜则一年春秋两季采收。

“也是在转型那年,我们正式进入农产品电商行业,毕竟销售的是鲜食野菜,送抵消费者手中的时效很短,但我俩又对电商、直播一知半解,也没有精力去经营账号,就把这块交给了代理。”曾文玉说,“刚开始订单量惨不忍睹,最低时一天

才10来单。后来,我们将代理增加至8家,且在全平台铺开,并通过网店加直播的方式,增加受众面,随着口碑的树立很快订单量呈几何式增长,最高峰达到一天1500单。”

曾文玉表示:“我虽然偶尔直播一会,但感觉专业的事交给专业的人才最好的选择。事实证明,像我们这种从事产业最前沿生产的‘小户’,电商代理是最为明智的选择。现在,客户遍布全国,每天的订单

量几乎与产出量持平,保留的100亩大田和刚建起来的4座大棚也是满负荷运转。”

对于想从事此类行业的人,曾文玉给出了建议:“不管是大棚还是大田,农作物均怕内涝灾害,尤其是今年,受几场台风影响,农田积水达到小腿肚位置,且短时无法排出,不管是大田野菜还是大棚野菜均有不少被淹死,人行需谨慎,选地时尽量选地势高点的一等地。”

区域电商直播,“90后”创业造福家乡

近年来,热门的直播带货成为农业转型的风口,足不出户,打开手机的同时,顺手就拍下自己喜欢的产品,也成为购物的新常态。

当日下午,牡丹晚报全媒体记者又赶到位于郓城县经济开发区、通过微信小程序和直播从事区域生鲜农产品线上采购、线下派送上门的新零售模式企业——山东万润家农业发展有限公司。

走进位于万润家的仓储分拣中心,硕大的库房两侧摆满了各色商品,不少工人正在忙碌着对商品尽心分拣和包装。“左边是日化和零食,右边是瓜果蔬菜等,我们的生鲜农产品一般是当天上午和下午去产地采摘,晚7点前到达分拣中心,7点半至10点进行直播销售,随后进行分拣,凌晨根据远近发车运往分仓,第二天8点到达各小区、乡村,并由各站站长上门派送。”公司主要负责人从辰龙介绍道,“我们万润家主要以

瓜果蔬菜农产品为主要销售产品,兼顾日化、零食等,销售渠道主要是微信小程序和直播,属于私域营销,仅针对特定区域展开,就如在郓城的万润家,其微信小程序和直播仅郓城区域的用户可以看到、搜索到,具有针对性强、转化率高等优点。这也是我们提供送货上门服务的依据,毕竟再远了就无法做到送货上门了。”

牡丹晚报全媒体记者了解到,1996年出生的从辰龙,与家人创办了山东新送达农业发展有限公司、山东万润家农业发展有限公司两家公司。“我老家是巨野麒麟镇的,家里原先从事蔬菜种植。2017年我大三那年暑假,家中蔬菜出现严重滞销,我就想通过微信朋友圈建立微信采购群,为顾客提供送菜上门服务。后来,随着销路渐渐拓宽,我还制作了微信专小程序。”

随着客源增多,从辰龙和家人开始采购周边菜农的农产品,

并成立了山东新送达农业发展有限公司,慢慢将这一新零售模式拓宽到覆盖整个巨野县。

“大学毕业后,我就返回家乡全身心投入企业经营,最高峰时一天达到4000户线上采购,每天流水就有八至十五万元。”巨野新送达模式的成功,让从辰龙产生了复制这一模式,并大胆创新尝试的念头,“郓城万润家成立不到一年,如今不仅实现了郓城全覆盖,而且开启了直播的大胆尝试,毕竟微信小程序还属于图片电商,而直播电商则更为直观,也能和顾客在线直面介绍、沟通。现如今,通过直播的采买量已占据郓城这边销售量的百分之五十。”

“秘诀就在:品控和服务。”说起两家公司的成功,从辰龙总结道,“品控方面我们采取五步检查法,在采购、到货、分拣、上车前、站长送货途中,均会有一道检验程序,任何一个环节发现产品出现质量问题,发现

产品出现与推宣时不相符等问题,均撤换掉。”

在服务方面,从辰龙可谓做到了极致:“我在直播间里最常说的两句话就是:‘我们无法做到百分百满意,但可以做到百分百售后’‘请给我们一次机会让你满意’。生鲜农产品的口感因人而异,直播试吃环节,我会将最真实的感受告诉他们,比如昨天的西红柿质地比较硬,且有一定的酸度,我在直播间里就如实说出来,让大家自由选择。偶有口感较差的我也会自嘲‘翻车’,直接不上架。”

售后是检验企业能否长久的“法宝”之一,从辰龙的售后方式就是,有任何不合口、不满意,均可退货退款,且无需顾客奔波,只需将退的货品放在家门口,剩余的全部由这边负责。“之前有个顾客从我们这买了一瓶某知名品牌的海鲜酱油,750毫升,促销0.99元。一天直播时,这位顾客说吃了半瓶才发现酱油太咸了,

希望能够换个品牌的进行推选。我当即就在直播间里对这位顾客说:‘你把那半瓶酱油明天一早放在家门口,我们的站长上门给你退货,货款也全额退还’。”

此外,从辰龙每天从众多商品中选出热销的几款,进行大幅度降价,“比如我们这期,将晴王葡萄等5件生鲜农产品的价格定在每斤0.99元,且能保证每一位来到直播间的顾客均能买到,不限名额,真正实现惠民商品普及每人。”

如今,我市充分发挥本土农产品市场优势,在农产品市场发展过程中进一步推动其电商直播营销模式,在加强对农产品网络直播行业监管的同时,重视对新型直播人才的培养,组织专门力量对新型农业经营主体、广大分散农户进行专业培训,扩大农村电商人才储备,高质量推进农产品电商直播营销新发展,激发我市农产品市场产生内在新活力。